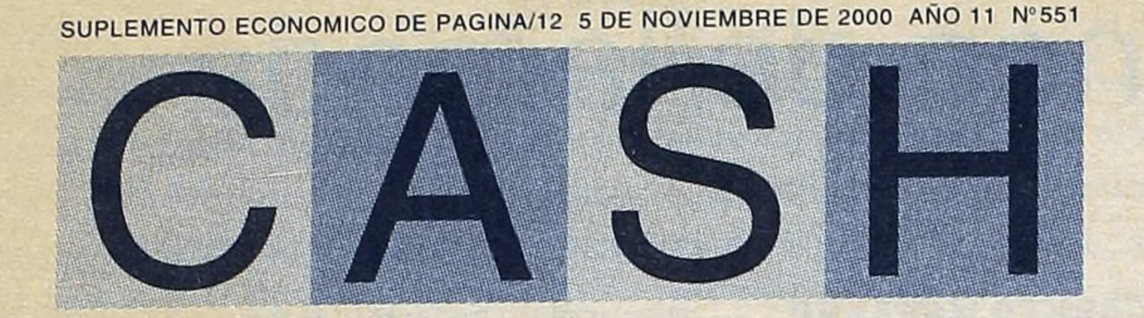
SUPLEMENTO ECONOMICO DE PAGINA/12 5 DE NOVIEMBRE DE 2000 AÑO 11 Nº551





INFORME ESPECIAL

Veintiséis compañías comenzarán el jueves próximo una fuerte puja por dominar el mercado de telecomunicaciones. Será la primera apertura a una competencia sin restricciones de un servicio público privatizado

Línea de largada

AFP

- Se esperan bajas en tarifas de larga distancia nacional e internacional.
- Para las comunicaciones locales habrá que esperar.
- Las nuevas compañías anunciaron inversiones por 4000 millones de dólares, monto que se suma a los 2000 que invertirán Telefónica y Telecom.
- La estrategia de las nuevas y viejas operadoras telefónicas.
- Asignaturas pendientes de la desregulación.
- Reportaje al secretario de Comunicaciones, Henoch Aguiar: "Se viene la batalla de las comunicaciones".

No tenemos un sólo préstamo.
Sí todos los que necesite.

En los plazos más convenientes y con las mejores tasas del mercado.

Tte. Gral. Juan D. Perón 332 | Capital Federal



Banco Municipal de La Plata EL BANCO DE LA REGION

depto. de comunicación • diseño noemi binda

Sumacero

el Libro

E-BANKING
Autores varios
Ediciones Comunicarte



A través de sus ocho capítulos, esta obra presenta una reseña de los cambios que se imponen en el sistema financiero a partir de la revolución de la nueva economía e intenta transmitir la verdadera importancia de la banca electrónica en los procesos destinados a lograr una mayor capitalización y competitividad que afrontarán los bancos y las instituciones financieras. Los contenidos del libro pretenden explicar los cambios y modificaciones convenientes para permanecer y competir en el mercado con una rentabilidad óptima.

el Dato

Fabian Gredillas



El **Club del Trueque** ya tiene su sitio en Internet: www.truequeclub.com. El próximo lunes 13 se realizará una sesión de chat para contestar preguntas y describir los alcances de esta nueva alternativa para intercambiar bienes y servicios sin necesidad de recurrir al dinero de curso formal. La nueva opción en la red significará un avance para quienes deseen replicar clubes de trueque. A través del sitio podrán establecerse relaciones entre productores de lugares distantes. El Club del Trueque reproduce una forma solidaria de interacción que es tan antigua como el lenguaje y genera una oportunidad para replantear algunos aspectos de la vida moderna que distorsionan las relaciones entre los hombres.

EL CHISTE

A un matemático, un economista teórico y un alto funcionario del Ministerio de Economía se les pide encontrar un gato negro (que realmente no existe) en una habitación a oscuras. El resultado de la prueba es el siguiente:

■ El matemático se vuelve loco intentando encontrar el gato negro que no existe en la habitación oscura y finalmente ingresa en un hospital psiquiátrico.

■ El economista teórico es incapaz de encontrar el gato, pero proclama orgulloso que existe la habitación y afirma que puede construir un modelo que describe todos los movimientos del gato con precisión extrema.

■ El alto funcionario de Economía camina por la habitación oscura durante una hora tratando de encontrar el gato negro que no existe. Finalmente grita que lo tiene agarrado por el cuello.

¿Cuál es

Contra la percepción generalizada, no todos los datos estadísticos de América latina fueron negativos en los últimos años. Un reciente estudio de la **Cepal** sobre la consolidación de los asentamientos humanos tras la urbanización acelerada informa sobre *"el incontenible entusiasmo latinoamericano por el automóvil"*. El dato surge del aumento del número de vehículos en la región, impulsado por *"los mayores ingresos en los sectores medios"*. Pero el principal aporte del trabajo son sus conclusiones. Entre las más agudas se destaca que *"los propietarios de los vehículos, en general de los sectores medios y altos, los usan de todas maneras, aunque tengan que transitar por vías muy congestionadas. Los grupos más pobres se movilizan en transportes públicos"*.

la Posta

Un estudio realizado por el **Banco de Brasil** encontró que sus clientes muchas veces no comprendían de qué se les hablaba en las estrategias de marketing. Los usuarios quedaban generalmente desconcertados frente a términos en inglés para denominar servicios para los que existían términos en portugués. Para resolver la dificultad comunicacional, el banco recurrió a una solución simple: dirigirse a sus clientes en su idioma. Así, términos como *"Office Banking"* o *"Personal Banking"* fueron *"enviados a casa"*.

Cursos & seminarios

El Colegio de Graduados en Ciencias Económicas organiza el seminario *"Interpretación de Balances para Control de Gestión"*, el que estará a cargo de José Saudino. Las clases se dictarán a partir del 14 de noviembre los martes y jueves de 19 a 21. Informes: 4371-1406/18.

Ranking

Hidrocarburos

–producción de petróleo, por provincia, julio de 2000–

	metros cúbicos	en %
1. Neuquén	1.379.299	36,74
2. Santa Cruz	798.676	21,27
3. Chubut	551.667	14,70
4. Mendoza	509.387	13,57
5. Río Negro	229.897	6,12
6. Tierra del Fuego	142.777	3,80
7. Salta	78.821	2,10
8. La Pampa	41.201	1,10
9. Formosa	19.631	0,52
10. Jujuy	2.728	0,07
Total	3.754.084	100,00

Fuente: Revista Petrotecnia. Instituto Argentino del Petróleo y el Gas. Octubre de 2000.

Empresas

La firma **Metrovías** invertirá 2 millones de pesos en 98 boleterías de 67 estaciones. La inversión forma parte del proyecto "Núcleo Multifuncional de Servicios", cuyo objeto es ampliar y potenciar los espacios destinados a boleterías para, además de vender cospeles, sumar nuevos servicios, tales como bancarios, postales, telefónicos e informativos.

PRODUCCION: CLAUDIO SCALETTA

Línea de largada

POR ROBERTO NAVARRO

Están preparados en la línea de largada. Veintiséis compañías están anotadas para correr. Algunas no perderán un segundo y saldrán con todo para llegar primero. Y la orden se disparará el jueves, día que comenzará, finalmente, la competencia en el mercado de telecomunicaciones. Este será el primer servicio público privatizado en el cual varias compañías pelearán sin restricciones por capturar la voluntad de los consumidores. Las empresas que registraron licencias ofrecerán telefonía de larga distancia, local, Internet y otros servicios de transmisión de voz y datos. En los próximos días, compañías y casas de familia serán bombardeados con ofertas que deberán analizar detenidamente para determinar cuál es la que mejor se adapta a sus necesidades. Los especialistas del sector esperan que las tarifas para llamadas de larga distancia nacional disminuyan de 45 a menos de 20 centavos el minuto. Reducción que beneficiará, de concretarse, entre otros, a las pymes del interior y a los residentes de áreas suburbanas. Una caída de similar proporción se aguarda en las comunicaciones internacionales. La competencia en los locales todavía tendrá que esperar porque requiere de inversiones de envergadura. **Cash** consultó a las principales operadoras sobre sus estrategias para ganar, lo que el mismo secretario del área, Henoch Aguiar, denominó "la batalla de las comunicaciones".

El presidente de la Nación, Fernando de la Rúa, se prepara para presentar el nuevo esquema de competencia como un gran éxito de su administración. El decreto que firmó en agosto último –luego de varias idas y venidas y de presiones cruzadas– cambió las reglas de juego. Durante los últimos doce meses, en los que la puja se restringió a Telefónica, Telecom, Movicom Bell

HENOCH AGUIAR Secretario de Comunicaciones

"Habrá una batalla en el mercado"

¿Qué pueden esperar los usuarios como resultado de la desregulación?

–Va a ser un proceso revolucionario. En todo el país habrá una variada oferta de opciones para llamadas de larga distancia, que redundará en una profunda reducción tarifaria. Con cada llamada la gente podrá elegir la compañía más conveniente. La competencia está asegurada. Además ya empezaron a desarrollarse las ofertas cruzadas de distintos servicios, como descuentos desde un celular a la casa del propietario o telefonía e Internet juntos. En todos los casos se trata de una importante disminución en los costos de las familias y de las empresas.

¿Cuándo comenzará la competencia en las llamadas locales?

–En los países en los que se dio una apertura similar tardaron dos años en llegar a la duplicación de redes telefónicas para competir en llamadas locales. El desarrollo tecnológico puede acortar esos tiempos. Tengo noticias de que las compañías de cable podrían empezar a ofrecer telefonía a partir del segundo semestre del 2001. También podrían lanzarse ofertas de telefonía inalámbrica. Y habrá que ver cómo se tejen las alianzas entre empresas. Si las dominantes aceptan vender minutos al por mayor, las empresas entrantes pueden revenderlas y competir.

¿Se puede dar el caso de que empiecen casi treinta empresas y luego se concentren en tres o cuatro, como en Chile, y vuelvan a aumentar los precios?

–Creo que no. Tenemos una ventaja: acá no había un monopolio, sino un duopolio. Además, el marco regulatorio es tan amplio que pueden seguir entrando empresas, sin condiciones. Hay otro dato muy auspicioso, que es el desarrollo de las más de 300 cooperativas que se unen en una gran red que espera capturar el 20 por ciento del mercado. Por otra parte, están llegando las empresas más importantes del mundo con inversiones muy fuertes. Se va a desarrollar una batalla en el mercado de comunicaciones.

QUE OFRECEN

CLAUDIA PEREZ MARINA
gerente de Telefónica

"Lideramos las rebajas"

"Telefónica lideró la rebaja de precios con ofertas que luego fueron copiadas por la competencia y es la compañía que ofrece mejor servicio, porque es la única que cuenta con oficinas comerciales. La Hora Telefónica, que ya es famosa, permite llamar a cualquier lugar del país por 9 centavos entre las 21 y las 22 horas. Y el domingo Telefónica cobra un máximo de 10 minutos por llamada a cualquier lugar del mundo. Se puede hablar 2 horas y pagar 10 minutos. Desde 1998 venimos analizando patrones de consumo para ofrecerles a los usuarios lo que necesitan. Descubrimos que la mayoría de las llamadas se repiten a una misma provincia, por eso ofrecemos descuentos de hasta un 50 por ciento para llamar a la provincia elegida."

QUE PROMETEN

LUIS PERAZO
director de Telecom

"Muy beneficiosas"

"La fortaleza más importante de Telecom está en contar con toda una gama de productos que permite combinaciones muy beneficiosas para los clientes. Es la primera empresa en ofrecer una línea en la que se puede hablar y navegar por Internet al mismo tiempo. Hay descuentos de celulares a la línea básica del titular del 50 por ciento. Nuestras ofertas se basan en un conocimiento de los usuarios que se logra con años de servicio. La mayoría de los clientes residenciales concentra el 70 por ciento de las llamadas en cinco números. Por eso les ofrecemos un descuento para esos cinco destinos. Las compañías nuevas que ofrecen un solo precio, con la teoría de la simplificación, les están cobrando de más a los que no llaman a larga distancia."

South y CTI, el precio de interconexión que cobraban las empresas dominantes obstruía el desarrollo de un mercado competitivo. El decreto lo disminuyó a la mitad. El nuevo régimen de licencias, a diferencia del anterior, permite a cualquier operador ingresar al mercado sin condiciones.

De las 26 empresas que registraron licencias, por lo menos cuatro comenzarán a operar el próximo jueves: Impsat, Compsat, MetroRed y AT&T. La estrategia de las compañías entrantes, similar a la que vienen desarrollando Movicom y CTI, es mostrarse como proveedores de alta calidad, más confiables, con tarifas más transparentes y de fácil comprensión para los usuarios. Según los nuevos operadores, sus estudios de mercado indican que el usuario argentino elige la compañía para sus llamadas de larga distancia, en primer lugar, por el precio. Pero también le da una gran importancia a entender qué es lo que está pagando. A la mayoría de los usuarios, dicen los entrantes, se les hace difícil comprender las promociones de Telefónica y Telecom. Por eso, aunque los locutorios tienen las tarifas de larga distancia más caras del mercado, el 25 por ciento del tráfico pasa por las cabinas que cuentan con medidores de tiempo y una tarifa a la vista.

La estrategia de las dos compañías que dominan el mercado desde hace diez años, en cambio, es presentar sus promociones como el resultado del conocimiento que tienen de los usuarios. Por ese motivo, Telecom ofrece un plan para clientes residenciales con descuentos en cinco números previamente elegidos. Cantidad de destinos que, según afirman en la empresa, representa el 70 por ciento de las comunicaciones de una familia tipo. Una conducta similar adoptó Telefónica, que permite hacer llamadas de larga distancia los domingos –día en el que, asegura la compañía, se suele llamar a la familia al interior o al exterior– sin límite de tiempo, cobrando sólo los primeros diez minutos.

Más allá de los planes que puedan diseñar los gerentes de marketing de las distintas compañías, hay dos elementos básicos que todos conocen y que definirán la batalla: los dos operadores dominantes cuentan con la inercia del mercado, que puede llevar a que luego de un gran ruido inicial, la mayoría de los usuarios se quede en su compañía de siempre. Los nuevos jugadores saben que esa inercia se rompe sólo con fuertes rebajas de precios que inviten a los clientes a cambiar. Por eso se juegan a ofertas concretas en las que la gente perciba claramente las diferencias.

La combinación de distintos tipos de servicios de comunicación en una misma oferta es una estrategia usada por la mayoría de los competidores. Promociones de larga distancia por telefonía móvil, paquetes de telefonía básica e Internet con tarifa plana, telefonía celular y tranking (intercomunicadores) son algunos de los "combos" ofrecidos. En el caso de los clientes corporativos, estas promociones se diseñan a medida, según las necesidades de cada empresa.

Aunque las telefónicas no quieren dar a conocer las tarifas que ofrecen a sus grandes cuentas, **Cash** pudo confirmar que hay empresas que ya recibieron ofertas de llamadas de larga distancia nacional, a más de 300 kilómetros, a menos de 20 centavos. En ese segmento los operadores jugarán sus mejores cartas: el que se quede con los clientes más importantes se asegura, primero la supervivencia, y luego un lugar preferencial en el mercado. Hay operadoras, como Compsat y MetroRed, que en una primera etapa se dedicarán sólo al sector corporativo.

Si bien la incorporación de Movicom y CTI durante el último año, ya había generado una disminución en las tarifas, el precio promedio de las llamadas de larga distancia sigue siendo muy alto. La razón principal es que, hasta ahora, para acceder a los descuentos, los usuarios deben presuscribirse a algunos de los planes que ofrecen las telefónicas, incluso a los de la misma compañía que les corresponde por zona. El resto de las llamadas de larga distancia cuestan lo mismo que hace un año.

El secretario de Comunicaciones, Henoch Aguiar, aseguró a **Cash** que la dinámica que tomará el mercado a partir de la semana próxima hará caer los precios de todas las llamadas con la misma intensidad. Uno de los elementos que alimenta la confianza del funcionario es que a partir del jueves ya no habrá que presuscribirse para elegir una compañía. En cada comunicación, mediante la utilización de un prefijo de tres dígitos, los usuarios podrán elegir por cuál compañía desean comunicarse. Así se podrá utilizar a cada operador para los destinos y horarios más convenientes de su menú de ofertas.

> **Oferta:** La combinación de distintos tipos de servicios de comunicación en una misma oferta es una estrategia usada por la mayoría de los competidores.

Durante el año en curso el uso de Internet creció a un ritmo del 7 por ciento mensual; el tráfico de llamadas a celulares aumentó un 50 por ciento con respecto de 1999 y la venta de computadoras se incrementó en un 40 por ciento. Un desarrollo increíble tomando en cuenta que la economía continúa estancada. Las 26 compañías que se anotaron para competir anunciaron inversiones por 4000 millones de dólares, monto que se suma a los 2000 que invertirán Telefónica y Telecom.

Pero la falta de experiencias sobre competencia en servicios públicos privatizados abre un interrogante sobre el desarrollo del mercado. Algunos de los operadores entrantes advirtieron sobre el peligro de que la Comisión Nacional de Comunicaciones no cumpla con sus funciones de contralor. Conducta que jugaría a favor de las compañías dominantes, que podrían desarrollar campañas de bloqueo de mercado.

En el mundo existen experiencias como la de Finlandia, donde 47 operadores entrantes se distribuyen el 70 por ciento del mercado y las tarifas se mantienen bajas. Pero también está cercano el fracaso de la apertura chilena, que luego de un comienzo explosivo, con muchos jugadores y profunda caída de precios, terminó con sólo cuatro empresas que se dividen el mercado trasandino y cobran precios nuevamente elevados. **C**

Teléfonos
competencia

- El jueves comenzará, finalmente, la competencia en el mercado de telecomunicaciones.
- Veintiséis compañías están anotadas para pelear en la apertura de un negocio millonario.
- Los especialistas del sector esperan que las tarifas para llamadas de larga distancia nacional disminuyan de 45 a menos de 20 centavos el minuto.
- Una caída de similar proporción se aguarda en las internacionales.
- La competencia en llamadas locales todavía tendrá que esperar porque requiere de inversiones de mayor envergadura.
- Cuáles son las estrategias de las principales operadoras.

ASIGNATURAS PENDIENTES DE LA DESREGULACION

Teléfonos en todo el país

Los habitantes de Chachichuyo, Córdoba, no tienen teléfono; tampoco los de El Espinillo, Chaco; ni los de Panambí, Misiones. Mientras las grandes corporaciones y las zonas residenciales de mayor poder adquisitivo van a empezar a recibir ofertas de todo tipo de servicios de comunicación de parte de casi treinta empresas distintas, todavía quedan cientos de pueblos del interior del país que no tienen siquiera un teléfono público. Si bien las telefónicas cumplieron con la obligación de acercar el servicio a todas las localidades de más de 1000 habitantes, dejaron a las localidades más alejadas de centros urbanos sin el tendido de redes. La Secretaría de Comunicaciones acumula reclamos de por lo menos 30 barrios por provincia que piden, aunque sea, un teléfono público.

La densidad telefónica del país es del 21 por ciento. Es decir, 21 líneas por cada cien habitantes, promedio razonable para un país en vías de desarrollo. Pero la distribución es absolutamente desigual. En la Ciudad de Buenos Aires la densidad es del 50 por ciento, superior a muchos países europeos. En Formosa es del 6,2 por ciento; en Santiago del Estero, del 6,3 por ciento, y en Chaco, del 6,4 por ciento.

El decreto de desregulación prevé la organización del Servicio Universal. Se trata de que todas las empresas del mercado aporten un 1 por ciento de su facturación para el desarrollo del servicio telefónico en todo el territorio nacional. El secretario de Comunicaciones, Henoch Aguiar, confesó a **Cash** que para que la red telefónica llegue a todos los rincones del país todavía pueden pasar dos años más.

El otro reclamo que reciben tanto la Secretaría como la Comisión Nacional de Comunicaciones es la necesidad de obligar a las compañías a instalar medidores telefónicos. Miles de usuarios reciben mensualmente facturas con llamados que no realizaron, principalmente a teléfonos celulares. En la mayoría de los casos las empresas reconocen los errores y envían una nueva factura. Pero también hay usuarios que no revisan sus liquidaciones o que no reclaman porque se trata de montos mínimos. Aunque la Argentina forma parte del grupo de países que cuenta con tecnología de punta en materia de comunicaciones, es el único de esta elite que no exige a los operadores la instalación de medidores domiciliarios. **C**

QUE PROPONEN — QUE ASEGURAN — QUE PLANTEAN — ¿QUE CONVIENE?

PATRICK CONTINI
gerente de Movicom Bell South

"Las ofertas son claras"

"Quienes eligen Movicom Bell South pueden contar con el servicio de la empresa con más experiencia en telefonía móvil del país y un sistema de ofertas claras, que aportan transparencia al mercado. Y esto lo venimos haciendo desde que comenzamos a operar. Nuestros precios de larga distancia nacional están divididos en las mismas zonas que organizó la Secretaría de Comunicaciones y que la gente identifica claramente por el prefijo. Está pensado para que no haya confusiones ni olvidos. Nuestras tarifas normales son muy competitivas y aparte tenemos el Plan Números, más bajo aún, y la Hora Feliz, de 21 a 22 horas, más barata todavía. Ofrecemos, además, Internet, servicios de datos y traking (intercomunicadores)." **C**

MAXIMILIANO VONKESSELSTATT
director de CTI

"Cubrimos todo el país"

"Los usuarios de telefonía móvil CTI tendrán los menores costos para realizar llamadas de larga distancia, porque somos la única empresa que cubre la totalidad del territorio con red propia. Esa es una ventaja estructural que nos pone a la vanguardia del mercado. Tenemos un excelente precio de larga distancia y mejor aún utilizando un celular CTI. Nuestra estrategia es ofrecer un sistema de tarifas simple. Cobramos lo mismo a cualquier hora y cualquier día de la semana. No queremos que la gente se confunda con cien promociones y precios distintos. Vamos a competir con la verdad. Somos especialistas en telefonía celular. Si las autoridades de control logran combatir prácticas monopólicas, se viene una competencia muy fuerte que beneficiará a los consumidores." **C**

NORBERTO CAPELLAN
director de Compsat

"Diseñamos soluciones"

"Estamos en el mercado hace diez años y atendemos a 900 empresas grandes y medianas a las que brindamos transmisión de datos, redes privadas, Internet, Business to Business y otros servicios. Ahora sumamos servicios de voz. Pretendemos cubrir todas las necesidades de nuestros clientes convirtiéndonos en sus socios tecnológicos. Empezaremos con el sector corporativo, pero pronto llegaremos a los usuarios residenciales, mediante alianzas con cooperativas zonales. La diferencia a favor de Compsat es que no vendemos servicios, diseñamos soluciones integrales para mejorar la productividad de nuestros clientes. Tenemos la ventaja, además, de contar con una cartera de clientes de primer nivel, que son nuestra mejor carta de presentación." **C**

HORACIO RAMIREZ
gerente general de MetroRed

"Los mejores precios"

"Hace tres años que estamos ofreciendo servicios de Internet y transmisión de datos al sector corporativo con un altísimo nivel de calidad. Ahora sólo tenemos que incorporar nuevos productos en nuestro menú. Nuestros clientes saben que les vamos a responder. De hecho ya tenemos acuerdos con muchas empresas para empezar a proveerles telefonía de larga distancia desde la semana que viene. Tenemos capacidad para ofrecer los mejores precios, con ofertas concretas y una calidad óptima. Todas nuestras redes son de fibra óptica, no utilizamos cobre. Vamos a invertir en el país un total de 400 millones de dólares en nuevas tecnologías para mantener un alto nivel de servicios. A partir del éxito conseguido en Argentina ya abrimos filiales en México y Brasil." **C**

MARCELO GIROTI
gerente general de Impsat

"Daremos telefonía local"

"Impsat es única compañía entrante que va a ofrecer telefonía local y de larga distancia nacional e internacional desde el mismo 9 de noviembre. Y lo podemos hacer porque disponemos de nuestras propias redes de fibra óptica. Vamos a empezar por Capital Federal, Córdoba, Mendoza, Rosario y 110 ciudades aledañas. Invertimos 400 millones y vamos a invertir otros 300 millones más, porque es negocio. Existe una enorme demanda insatisfecha en servicio y precio. Vamos a mejorar todos las tarifas vigentes. También las de telefonía local. Somos formadores de precios porque no dependemos de las compañías dominantes. Comenzaremos con el sector corporativo y muy pronto llegaremos a los hogares. Tenemos la tecnología para ofrecer alta calidad y bajos precios." **C**

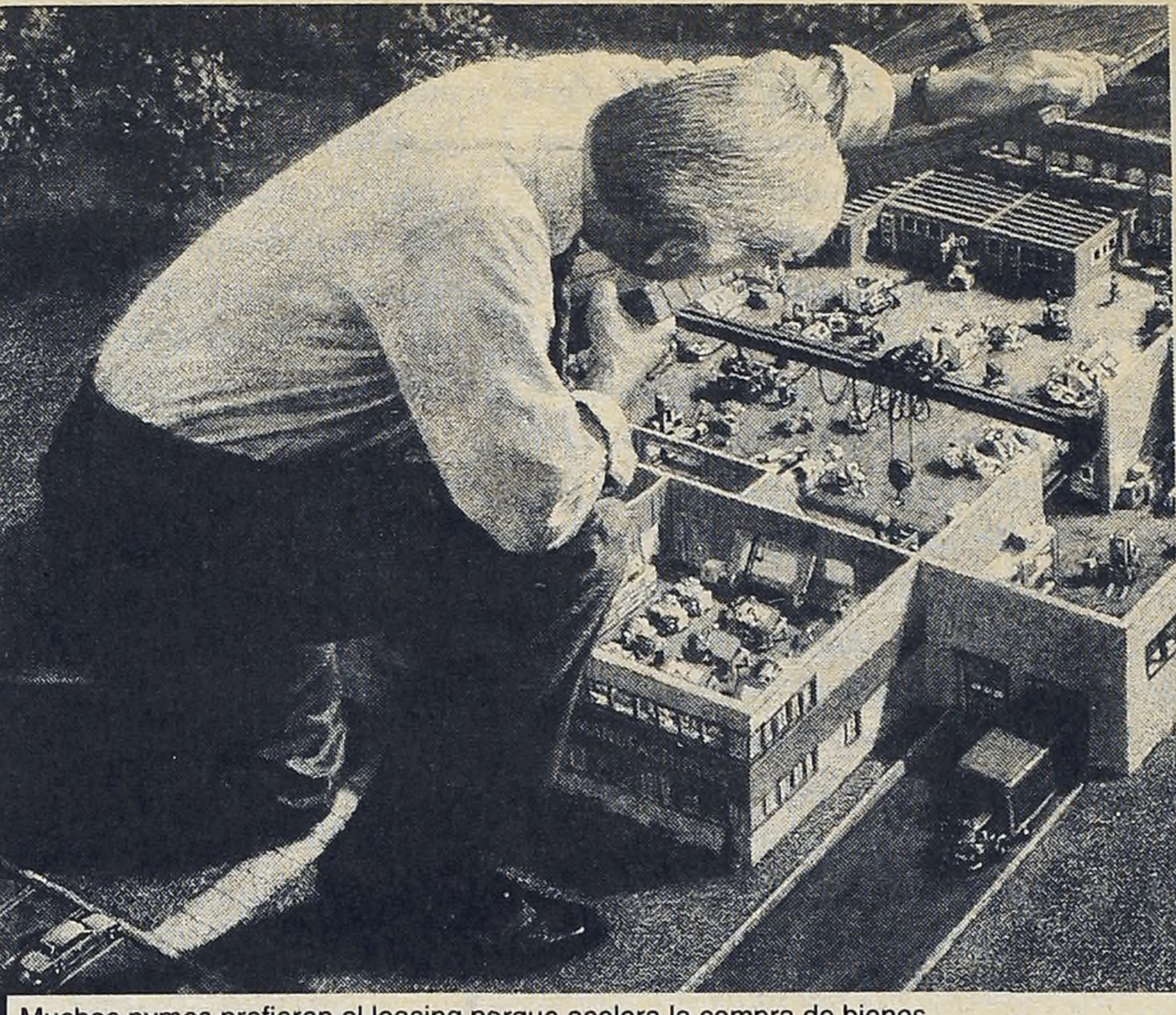
Crédito

leasing



- Frente a los numerosos requisitos que exigen los bancos para otorgar créditos, las empresas comienzan a privilegiar el leasing.
- Mecanismo que consiste en pagar cuotas de alquiler con opción de compra de un bien.
- El leasing, además de ventajas impositivas, agiliza el acceso al financiamiento para las empresas.
- La cuota del leasing se deduce como gasto para el impuesto a las Ganancias.
- Los especialistas del sector pronostican una guerra entre los bancos y las compañías de leasing.

La dureza de los bancos ante la demanda de préstamos de pequeñas y medianas empresas deja el camino despejado para el leasing.



Muchas pymes prefieren el leasing porque acelera la compra de bienes.

ALTERNATIVA AL FINANCIAMIENTO BANCARIO

Atajo para las pymes

POR HEBE SCHMIDT

Para seguir en carrera, las pymes necesitan sumar tecnología. Y frente a los numerosos requisitos que exigen los bancos para otorgar créditos, comienzan a privilegiar la operatoria del leasing. Mecanismo que consiste en pagar cuotas de alquiler con opción de compra de un bien. Así, además de ventajas impositivas, agiliza el acceso al financiamiento para las empresas. En muchos casos, las pymes con mayor facturación recurren a préstamos bancarios, pero al resto se les hace difícil calificar para obtenerlos.

"Los bancos te ahogan con requisitos para dar un crédito", se quejó a **Cash** Marcelo Murano, director comercial de la editorial especializada en gastronomía y vinos Cuisine & Vins. La firma invirtió 20.000 dólares en la incorporación de tecnologías para desarrollar su sitio de e-commerce a través de un plan de leasing que le ofreció la empresa local e-Concept. Andrés Asler, director de Mapelán San Juan, una empresa local que tiene la representación de los marcadores alemanes Edding en el país, coincidió con Murano. Mapelán invirtió 240.000 dólares en sistemas de gestión de última generación. Para ello, recurrió a un aporte de capital que hizo el holding alemán Edding, propietario del 33 por ciento de esa empresa.

El secretario de Desarrollo Económico del Gobierno de la Ciudad, Eduardo Hecker, comentó a este suplemento que "es lamentable que los bancos no les presten a las pymes" y que la implementación de tecnologías "es el único camino para que éstas aumenten su competitividad". Hasta fin de año, esa secretaría destinará 7,5 millones de dólares a través de una línea de subsidios no reintegrables para pymes, que serán segmentados en partidas de 100.000 y 300.000 dólares para innovación tecnológica.

Las ventajas impositivas del leasing son las siguientes:

- La cuota se deduce como gasto para el impuesto a las Ganancias.
- El IVA se paga junto con las cuotas y sin interés. En un préstamo, en cambio, el IVA se paga al principio de la operación.
- Permite financiar el ciento por ciento de los bienes, incluyendo gastos y flete.
- No paga el impuesto al endeudamiento.

Los especialistas del sector pronostican una guerra entre los bancos y las compañías de leasing. Durante el '99, esa operatoria movió 970 millones de dólares y, para fines de este año, esa suma se habrá incrementado en un 20 por ciento. "Los bancos exigen requisitos que las pymes no alcanzan", sostuvo ante **Cash** Alejandro Olivero, director de la consultora Trends Consulting IDC Argentina. "Pero vamos a ver qué hacen cuando lleguen los líderes mundiales del leasing. Se va a desatar una verdadera batalla para ver quién financia a las pymes", adelantó.

Frente al avance de las compañías de leasing, los bancos HSBC, BankBoston, Galicia, Citi y Río están analizando la apertura de sus propias compañías. "Va a haber lugar para todos", aseguró Carlos Olmo, gerente de la división Leasing del HSBC, la primera entidad bancaria en otorgar leasing, en 1996, y que por esa vía brindó asistencia por 270 millones de dólares.

Muchas pymes prefieren recurrir al leasing porque acelera la compra de bienes. "Los préstamos bancarios son muy caros y su otorgamiento, lento. Cuando necesitamos incorporar tecnología, tenemos que ser rápidos y ponerla a funcionar ya", explicó a este suplemento Fabio Snaider, director creativo de 4D Publicidad, empresa dedicada al diseño y producción gráfica. 4D incorporó tecnología de impresión digital con una inversión de 100.000 dólares a través de un plan de leasing de The Capita Corporation, compañía estadounidense que financia exclusivamente a través del leasing. "Somos más rápidos en la gestión de préstamos y carecemos de los vicios de los bancos", afirmó a **Cash** Fernando Fiore, presidente de The Capita Corporation en la Argentina, que durante 1999 cerró contratos por 125 millones de dólares.

ENFOQUE

EL PAQUETE DE MACHINEA Y LAS PYMES

Las olvidadas de siempre



POR FRANCISCO DOS REIS
Presidente de Asamblea de Pequeños y Medianos Empresarios (Apyme).

La sucesión de cambios en el Gobierno prueba la debilidad del presidente Fernando de la Rúa. Se aprecia un avance de los sectores de la derecha política y económica y el predominio de los grupos concentrados y financieros. La crisis es tal que ahora aparece la figura de Cavallo como hombre de confianza de los "mercados" y de los organismos financieros internacionales. Se pretende desconocer que el ex ministro de Menem es el principal responsable de la destrucción de miles de pymes y de la mayor desigualdad social en la historia de nuestro país.

Los gobernadores y dirigentes del peronismo olvidando que fueron los gestores del modelo quieren ahora aparecer como sus opositores y buscan capitalizar políticamente la crisis.

Las medidas adoptadas por Machinea defraudan las expectativas de quienes pudieran pensar en un cambio significativo de la política económica a favor del interés nacional y de las pymes. En ese plan, el Estado, para hacerse de fondos y subvencionar la inversión, vende tierras privilegiadas para el negocio inmobiliario, amplía el plazo de las concesiones a las compañías extranjeras de petróleo y, también, pone en venta parte de la AFJP de Nación (lo que podría insinuar la privatización del Banco). Se vuelve a favorecer de este modo a los ganadores de siempre.

Cabe señalar que la propuesta Machinea no contempla ninguna medida concreta que favorezca a las pequeñas y medianas empresas. Por tal razón APYME reitera su exigencia de implementar el Plan de Salvataje para las pymes presentando ante el Congreso nacional cuyos puntos principales son los siguientes:

- Instrumentar un seguro de desempleo y un subsidio para los hijos en edad escolar con el objeto de combatir la desigualdad social y fortalecer el mercado interno.
- Suspender por dos años los juicios y sentencias por deudas impositivas y bancarias.
- Refinanciación –con recálculo del monto a tasa Libo– de las deudas bancarias e impositivas.
- Establecer leyes y normas que regulen la actividad de los súper e hipermercados.
- Frenar las importaciones indiscriminadas.
- Modificar el regresivo régimen tributario.
- Orientar el accionar de la DGI para que opere en particular sobre los grandes grupos.
- Efectiva vigencia del Compre Nacional.

No cabe otro camino que aunar fuerzas con otras organizaciones como la Federación Agraria Argentina, la Central de Trabajadores Argentinos y el Instituto Movilizador de Fondos Cooperativos para ir conformando junto con los estudiantes, profesionales, jubilados y otros sectores sociales un frente social y político capaz de sostener y respaldar una alternativa de contenido solidario, democrático y al servicio del bienestar del pueblo.

CARLOS WEITZ, TITUL

"Vinimos

POR JULIO NUDLER

Se nos prometió con las reformas estructurales y la jubilación privada un gran mercado de capitales, pero de eso no hay ni rastros. ¿Cómo explica este fiasco?

–Vengo de una reunión de reguladores de todo el continente, y a chilenos, brasileños, mexicanos y canadienses les pasa lo mismo. Un factor clave en el mundo de hoy es la búsqueda de liquidez. Tanto emisores como inversores han migrado hacia los mercados más líquidos.

Con más volumen...

–Y con menores costos y una legislación más moderna. Acá cotizan cada vez menos compañías, pero incluso en las que cotizan acá y simultáneamente en Estados Unidos, el doble de la liquidez está allá. Así, al perderse escala es muy difícil reducir costos. Además, los mercados centrales han hecho un formidable cambio institucional en los últimos años: se agilizaron, se integraron regionalmente y se consolidaron internacionalmente. En la Argentina no hemos visto nada de esto.

En realidad, no resistimos la comparación ni siquiera con Chile...

–Así es. Proporcionalmente, el mercado chileno triplica con holgura al argentino. Allí la capitalización bursátil equivale al PBI, mientras que aquí sólo representa una 28 por ciento. Pero ellos hicieron la reforma previsional más de diez años antes.

¿Cuáles son las culpas propias?

–La clase dirigente del mercado de capitales ha sido incapaz de elaborar acuerdos para luchar contra esta tendencia. Las peleas entre los actores agravaron el proceso.

Blanqueo: "Creando una economía confiable y mercados eficientes, los capitales deberían volver. No creo que resulte necesario un blanqueo."

¿La extranjerización de la banca y de las grandes empresas no limita la posibilidad de contar con un mercado de capitales propio?

–Creo que no. Si uno mira quiénes son los principales intermediarios en el MAE, ve que son bancos internacionales, que corren con la ventaja de haber traído todo el *expertise* de sus países de origen. Al menos como intermediarios no se han ido. En el caso de las empresas sí porque les ha resultado más fácil financiarse afuera.

¿Y qué queda entonces?

–Ver si podemos incorporar al segmento de pequeñas y sobre todo medianas empresas. Existe en la Bolsa un panel pyme, pero casi no se usó.

¿Qué va a pasar con la protección a los accionistas minoritarios, incluidos los inversores institucionales?

–La Secretaría de Finanzas está armando un proyecto de ley que tiene dos partes, una referida a la transparencia y otra, al régimen de sociedades y a la oferta pública. Ahí se incluyen normas para proteger al inversor minorista. Desde la CNV he-

Crédito
leasing

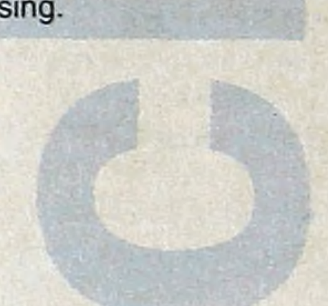
■ Frente a los numerosos requisitos que exigen los bancos para otorgar créditos, las empresas comienzan a privilegiar el leasing.

■ Mecanismo que consiste en pagar cuotas de alquiler con opción de compra de un bien.

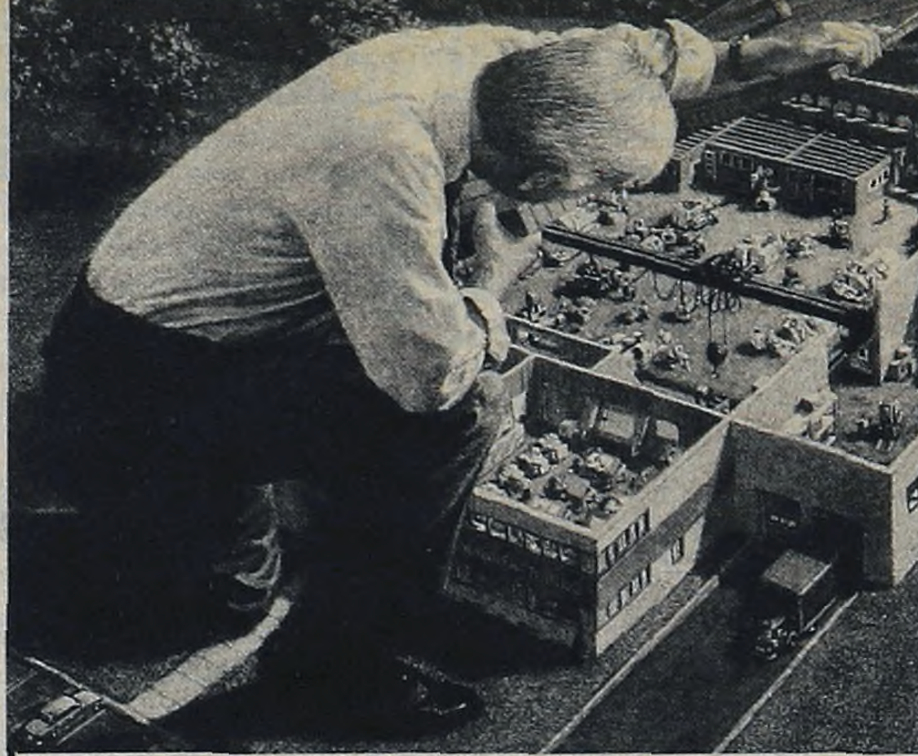
■ El leasing, además de ventajas impositivas, agiliza el acceso al financiamiento para las empresas.

■ La cuota del leasing se deduce como gasto para el impuesto a las Ganancias.

■ Los especialistas del sector pronostican una guerra entre los bancos y las compañías de leasing.



La dureza de los bancos ante la demanda de préstamos de pequeñas y medianas empresas deja el camino despejado para el leasing.



Muchas pymes prefieren el leasing porque acelera la compra de bienes.

ALTERNATIVA AL FINANCIAMIENTO BANCARIO

Atajo para las pymes

POR HEBE SCHMIDT

Para seguir en carrera, las pymes necesitan sumar tecnología. Y frente a los numerosos requisitos que exigen los bancos para otorgar créditos, comienzan a privilegiar la operatoria del leasing. Mecanismo que consiste en pagar cuotas de alquiler con opción de compra de un bien. Así, además de ventajas impositivas, agiliza el acceso al financiamiento para las empresas. En muchos casos, las pymes con mayor facturación recurren a préstamos bancarios, pero al resto se les hace difícil calificar para obtenerlos.

"Los bancos te ahogan con requisitos para dar un crédito", se quejó a Cash Marcelo Murano, director comercial de la editorial especializada en gastronomía y vinos Cuisine & Vins. La firma invirtió 20.000 dólares en la incorporación de tecnologías para desarrollar su sitio de e-commerce a través de un plan de leasing que le ofreció la empresa local e-Concept. Andrés Asler, director de Mapelán San Juan, una empresa local que tiene la representación de los marcadores alemanes Edding en el país, coincidió con Murano. Mapelán invirtió 240.000 dólares en sistemas de gestión de última generación. Para ello, recurrió a un aporte de capital que hizo el holding alemán Edding, propietario del 33 por ciento de esa empresa.

El secretario de Desarrollo Económico del Gobierno de la Ciudad, Eduardo Hecker, comentó a este suplemento que "es lamentable que los bancos no les presten a las pymes" y que la implementación de tecnologías "es el único camino para que éstas aumenten su competitividad". Hasta *fin de año, esa secretaría destinará* 7,5 millones de dólares a través de una línea de subsidios no reintegrables para pymes, que serán segmentados en partidas de 100.000 y 300.000 dólares para innovación tecnológica.

Las ventajas impositivas del leasing son las siguientes:

- ■ La cuota se deduce como gasto para el impuesto a las Ganancias.
- ■ El IVA se paga junto con las cuotas y sin interés. En un préstamo, en cambio, el IVA se paga al principio de la operación.
- ■ Permite financiar el ciento por ciento de los bienes, incluyendo gastos y flete.
- ■ No paga el impuesto al endeudamiento.

Los especialistas del sector pronostican una guerra entre los bancos y las compañías de leasing. Durante el '99, esa operatoria movió 970 millones de *dólares y, para fines de este año,* esa suma se habrá incrementado en un 20 por ciento. "Los bancos exigen requisitos que las pymes no alcanzan", sostuvo ante Cash Alejandro Olivero, director de la consultora Trends Consulting IDC Argentina. "Pero vamos a ver qué hacen cuando lleguen los líderes mundiales del leasing. Se va a desatar una verdadera batalla para ver quién financia a las pymes", adelantó.

Frente al avance de las compañías de leasing, los bancos HSBC, BankBoston, Galicia, Citi y Río están analizando la apertura de sus propias compañías. "Va a haber lugar para todos", aseguró Carlos Olmo, gerente de la división Leasing del HSBC, la primera entidad bancaria en otorgar leasing, en 1996, y que por esa vía brindó asistencia por 270 millones de dólares.

Muchas pymes prefieren recurrir al leasing porque acelera la compra de bienes. "Los préstamos bancarios son muy caros y su otorgamiento, lento. Cuando necesitamos incorporar tecnología, tenemos que ser rápidos y ponerla a funcionar ya", explicó a este suplemento Fabio Snaider, director creativo de 4D Publicidad, empresa dedicada al diseño y producción gráfica. 4D incorporó tecnología de impresión digital con una inversión de 100.000 dólares a través de un plan de leasing de The Capita Corporation, compañía estadounidense que financia exclusivamente a través del leasing. "Somos más rápidos en la gestión de préstamos y carecemos de los vicios de los bancos", afirmó a Cash Fernando Fiore, presidente de The Capita Corporation en la Argentina, que durante 1999 cerró contratos por 125 millones de dólares.

ENFOQUE

EL PAQUETE DE MACHINEA Y LAS PYMES

Las olvidadas de siempre



POR FRANCISCO DOS REIS
Presidente de Asamblea de Pequeños y Medianos Empresarios (Apyme).

La sucesión de cambios en el Gobierno prueba la debilidad del presidente Fernando de la Rúa. Se aprecia un avance de los sectores de la derecha política y económica y el predominio de los grupos concentrados y financieros. La crisis es tal que ahora aparece la figura de Cavallo como hombre de confianza de los "mercados" y de los organismos financieros internacionales. Se pretende desconocer que el ex ministro de Menem es el principal responsable de la destrucción de miles de pymes y de la mayor desigualdad social en la historia de nuestro país.

Los gobernadores y dirigentes del peronismo olvidando que fueron los gestores del modelo quieren ahora aparecer como sus opositores y *buscan capitalizar políticamente la crisis.*

Las medidas adoptadas por Machinea defraudan las expectativas de quienes pudieran pensar en un cambio significativo de la política económica a favor del interés nacional y de las pymes. En ese plan, el Estado, para hacerse de fondos y subvencionar la inversión, vende tierras privilegiadas para el negocio inmobiliario, amplía el plazo de las concesiones a las compañías extranjeras *de petróleo y, también, pone en venta parte de la* AFJP de Nación (lo que podría insinuar la privatización del Banco). Se vuelve a favorecer de este modo a los ganadores de siempre.

Cabe señalar que la propuesta Machinea no contempla ninguna medida concreta que favorezca a las pequeñas y medianas empresas. Por tal razón APYME reitera su exigencia de implementar el Plan de Salvataje para las pymes presentando ante el Congreso nacional cuyos puntos principales son los siguientes:

- ■ Instrumentar un seguro de desempleo y un subsidio para los hijos en edad escolar con el objeto de combatir la desigualdad social y fortalecer el mercado interno.
- ■ Suspender por dos años los juicios y sentencias por deudas impositivas y bancarias.
- ■ Refinanciación –con recálculo del monto a tasa Libo– de las deudas bancarias e impositivas.
- ■ Establecer leyes y normas que regulen la actividad de los súper e hipermercados.
- ■ Frenar las importaciones indiscriminadas.
- ■ Modificar el regresivo régimen tributario.
- ■ Orientar el accionar de la DGI para que opere *en particular sobre los grandes grupos.*
- ■ Efectiva vigencia del Compre Nacional.

No cabe otro camino que aunar fuerzas con otras organizaciones como la Federación Agraria Argentina, la Central de Trabajadores Argentinos y el Instituto Movilizador de Fondos Cooperativos para ir conformando junto con los estudiantes, profesionales, jubilados y otros sectores sociales un frente social y político capaz de sostener y respaldar *una alternativa de contenido solidario,* democrático y al servicio del bienestar del pueblo.

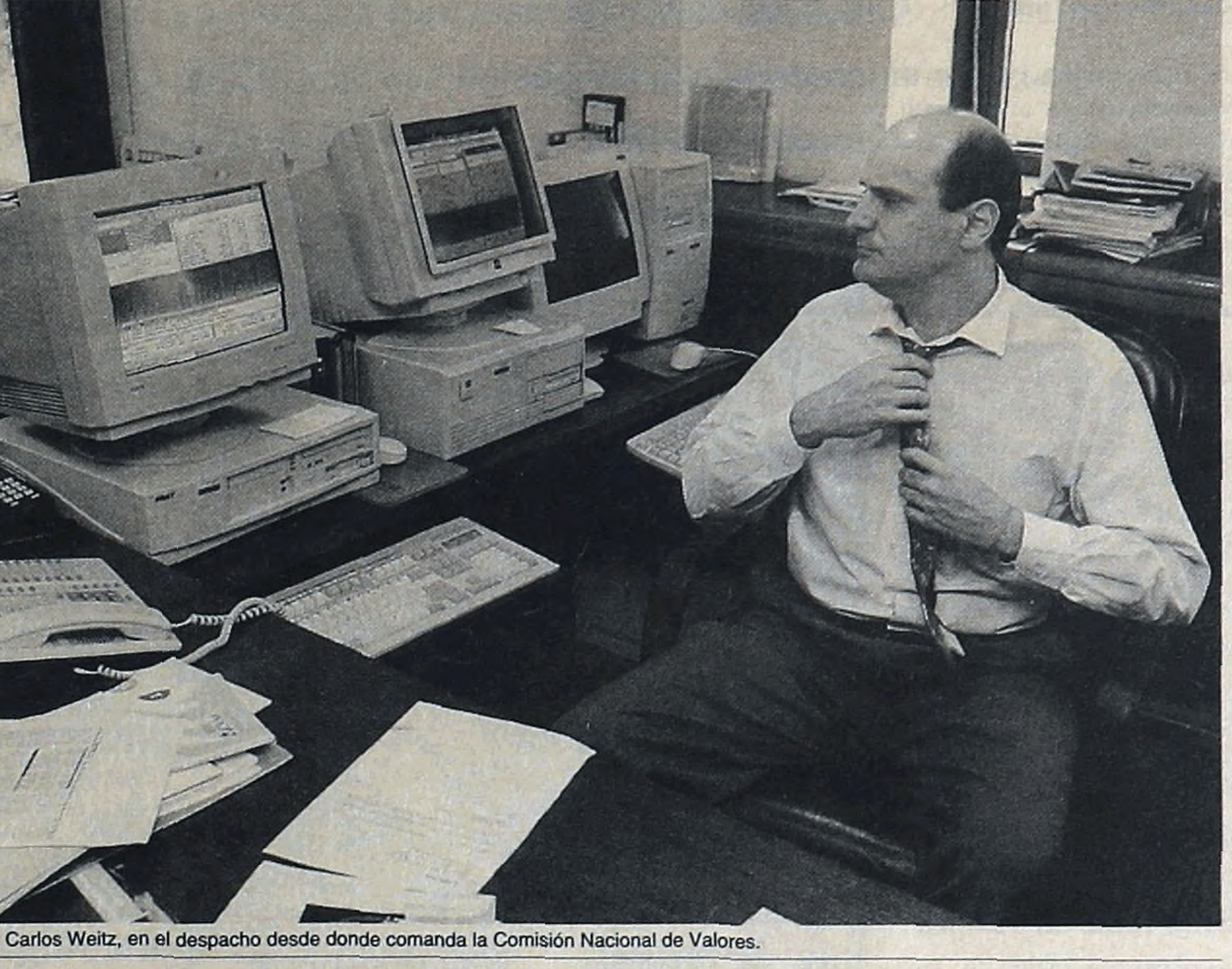
CARLOS WEITZ, TITULAR DE LA CNV, ASEGURA QUE HABRA UN MERCADO DE CAPITALES ARGENTINO

"Vinimos a hacer una revolución"

POR JULIO NUDLER

Volvió de Estados Unidos, donde era representante financiero alterno del país, con un mandato expreso de José Luis Machinea: hacer todo lo que sea preciso para desarrollar el mercado de capitales. Pero no cree que para lograrlo haga falta un blanqueo.

Gustavo Mujica



Carlos Weitz, en el despacho desde donde comanda la Comisión Nacional de Valores.

Se nos prometió con las reformas estructurales y la jubilación privada un gran mercado de capitales, pero de eso no hay ni rastros. ¿Cómo explica este fiasco?

–Vengo de una reunión de reguladores de todo el continente, y a chilenos, brasileños, mexicanos y canadienses les pasa lo mismo. Un factor clave en el mundo de hoy es la búsqueda de liquidez. Tanto emisores como inversores han migrado hacia los mercados más líquidos.

Con más volumen...

–Y con menores costos y una legislación más moderna. Acá cotizan cada vez menos compañías, pero incluso en las que cotizan acá y simultáneamente en Estados Unidos, el doble de la liquidez está allá. Así, al perderse escala es muy difícil reducir costos. Además, los mercados centrales han hecho un formidable cambio institucional en los últimos años: se agilizaron, se integraron regionalmente y se consolidaron internacionalmente. En la Argentina no hemos visto nada de esto.

En realidad, no resistimos la comparación ni siquiera con Chile...

–Así es. Proporcionalmente, el mercado chileno triplica con holgura al argentino. Allí la capitalización bursátil equivale al PBI, mientras que aquí sólo representa una 28 por ciento. Pero ellos hicieron la reforma previsional más de diez años antes.

¿Cuáles son las culpas propias?

–La clase dirigente del mercado de capitales ha sido incapaz de elaborar acuerdos para luchar contra esta tendencia. Las peleas entre los actores agravaron el proceso.

> **Blanqueo:** "Creando una economía confiable y mercados eficientes, los capitales deberían volver. No creo que resulte necesario un blanqueo."

¿La extranjerización de la banca y de las grandes empresas no limita la posibilidad de contar con un mercado de capitales propio?

–Creo que no. Si uno mira quiénes son los principales intermediarios en el MAE, ve que son bancos internacionales, que corren con la ventaja de haber traído todo el *expertise* de sus países de origen. Al menos como intermediarios no se han ido. En el caso de las empresas sí porque les ha resultado más fácil financiarse afuera.

¿Y qué queda entonces?

–Ver si podemos incorporar al segmento de pequeñas y sobre todo medianas empresas. Existe en la Bolsa un panel pyme, pero casi no se usó.

¿Qué va a pasar con la protección a los accionistas minoritarios, incluidos los inversores institucionales?

–La Secretaría de Finanzas está armando un proyecto de ley que tiene dos partes, una referida a la transparencia y otra, al régimen de sociedades y a la oferta pública. Ahí se incluyen normas para proteger al inversor minorista. Desde la CNV hemos sacado una resolución que establece que si un grupo controlante de una empresa quiere comprar una acción más, está obligado a hacer una OPA (oferta pública de adquisición). Es decir, que debe llamar a todos los accionistas, decirles que quiere comprar y pedirles que le muestren sus precios. Pero lo que podemos hacer desde la CNV es muy limitado. Acá hace falta una ley del Congreso.

¿Y respecto de los fraudes?

–La ley de transparencia facultará a la CNV a investigar determinados delitos, por ejemplo la manipulación de precios o la utilización de información privilegiada (*inside information*). Vamos a fiscalizar también lo que pasa entre los intermediarios de distintos mercados, y queremos modernizar todo el proceso investigativo. Hay que tener en cuenta que el mercado de capitales se está rigiendo por una ley de 1968.

Algunos dicen que la protección de las minorías sólo servirá para ahuyentar de la Bolsa a las empresas familiares que quedan.

–Hay que proteger a las minorías, pero sin permitir que chantajeen a las mayorías. La ventaja que tenemos ahí es que todos los países –Brasil y Chile, por ejemplo– están yendo a lo mismo, lo que nos proporciona una información comparada espectacular.

Este equipo económico lleva once meses y aún no terminó el proyecto...

–Está en sus últimos toques. La idea es que antes de fin de año la CNV lo ponga en Internet. Es como hace la SEC estadounidense con sus *hearings* (audiencias): abre sus proyectos a la opinión de todo el mundo. Luego, cuando finalmente saca la norma, detalla cuáles comentarios tuvo en cuenta, cuáles no y por qué. Estamos pensando en algo así.

¿No temen a los lobbies?

–Estamos dispuestos a asumir el costo.

Insisto con el tiempo: ¿no van demasiado despacio? Porque si hay algo que la economía no le da al Gobierno es tiempo.

–Nosotros estamos acá en la Comisión hace menos de tres meses. En el mercado argentino todos los actores se han venido peleando durante los últimos veinte años. Meterse en el medio y tratar de arbitrar es muy riesgoso, porque es uno el que termina ligando la piña. El dato diferente que hay es que Machinea es el primer ministro de Economía que fijó al mercado de capitales como una prioridad.

¿No será que el mercado de capitales no se desarrolla porque la economía no funciona, porque hay poca inversión, porque faltan proyectos?

> **Mandato:** "El mandato que tengo es muy fuerte. Es hacer una revolución en el mercado de capitales. Machinea es el primero en darle prioridad al tema."

–No estoy de acuerdo con eso. Queremos rediseñar el mercado de capitales, pero no sólo en los aspectos normativos, sino también en los operativos. Vamos a eliminar la segmentación del mercado, buscar escala, integrarlo con los mercados del interior. La demanda existe. Están las AFJP con 18 mil millones, los Fondos Comunes con 8 mil, las aseguradoras, que tienen un potencial de crecimiento gigantesco, y el inversor minorista, que hoy invierte básicamente en plazos fijos porque no encuentra otras alternativas. Y del lado de la oferta están las pymes, que tienen problemas de financiamiento.

Para cuando esto se ponga hipotéticamente en marcha, ¿ayudaría un blanqueo de capitales?

–No lo creo. Es mi opinión personal.

¿No es que los capitales argentinos están afuera y hay que facilitarles el retorno?

–Creando una economía confiable y mercados eficientes los capitales deberían volver. El mandato que tengo es muy fuerte, es hacer una revolución en el mercado de capitales. Volví después de estar tres años en Estados Unidos a un puesto muy complicado, a un organismo con problemas, con el encargo de hacer una revolución.

¿Le dieron plazo?

–No. Sabemos que es urgente.

De nuevo: ¿el blanqueo quedó desechado?

–Nunca discutí ese tema. No sé qué pensarán Machinea y Marx.

¿Están encarando el problema de los proyectos que se fugan porque la Justicia argentina es lenta, costosa y nada confiable?

–El tema de la Justicia no está en nuestra competencia.

Muchas sociedades se radican en sitios como Delaware porque allí rige una legislación moderna y flexible...

–Por eso queremos modernizar nuestra legislación, pero teniendo como barrera la protección al inversor. La ley que creó la CNV le encomienda solamente ejercer el control de legalidad. No dice nada de proteger al inversor ni de desarrollar el mercado de capitales. Pero creemos que la Comisión debe jugar un rol clave en estos dos últimos aspectos.

Corriendo de atrás

Siendo la argentina una economía pequeña, ¿vale la pena el esfuerzo de tener un mercado de capitales local en un mundo globalizado?

–Sí, vale porque tenemos un segmento de empresas no contempladas en la globalización. La existencia de un mercado les dará valor a esas empresas, que podrán financiarse y crear empleo, y dará oportunidades a los inversores que las conocen porque son de la misma región.

¿Y la nueva economía?

–Estamos trabajando con la Bolsa para armar un panel exclusivamente tecnológico, vulgarmente llamado nasdaquito. Creo que antes de fin de año lo tendremos aprobado. Hoy para cotizar una compañía precisa tres *años de historia como mínimo. Esto no se les puede pedir a las tecnológi*cas, que suelen contar sólo con un proyecto. Pero hay que informarle al inversor que está comprando un riesgo muy distinto al de la vieja economía. Tampoco estamos inventando la pólvora: en todo lo que planeamos, Brasil está seis meses adelante. Nosotros venimos rezagados.

¿En qué se nota?

–Tomemos el ejemplo del cheque de pago diferido, que es el instrumento típico con que operan las pymes. Hoy no pueden cotizar en Bolsa. Para crearles ese mercado secundario sólo hace falta un decreto que autorice a la Caja de Valores a tener en custodia los cheques de pago diferido. Ya estamos trabajando en esto.

Ni futuro ni opción

¿Por qué no existe un mercado de futuros y opciones?

–Es una vergüenza que no exista. No hay ninguna explicación de costos, ni jurídica ni operativa. Pero no hubo madurez política de los jugadores del mercado ni de los gobiernos para llevarlo adelante. Así hay un montón de cosas, que sólo requieren la voluntad política de escuchar, sentarse y trabajar.

¿Cuándo será realidad el rediseño del mercado?

–Antes de fin de año tiene que haber un estudio en marcha, que debe estar concluido en el primer trimestre y ejecutándose en el segundo. Para ello convocaremos a una consultora internacional.

¿Cuál es el presupuesto de la CNV?

–Menos de 6 millones anuales. La mayor parte se va en los sueldos de las 120 personas que trabajan aquí. Para tener más recursos hemos traído gente de Economía y del Banco Central en comisión, que cobran allá. Hoy no podemos contratar gente ni pagar sueldos de mercado. Acá un gerente gana 3300 pesos de bolsillo. Por eso queremos arancelar los servicios que presta la CNV, como ocurre en casi todo el mundo. Este mes le haremos una propuesta muy módica al mercado. Queremos recaudar anualmente unos 2 millones y pico. Harteneck tenía un esquema arancelario para recaudar 15 millones y fue muy mal tomado por el mercado.

Capitales
buscados

■ Está en marcha un proyecto de reforma a la ley de sociedades y a la oferta pública de valores.

■ Antes de fin de año la CNV lo pondrá en Internet, para recibir críticas y propuestas.

■ Una ley de transparencia facultará a la CNV a investigar delitos como el uso de inside information.

■ *Habrá protección para los* inversores minoritarios, pero evitando que chantajeen a los *mayoritarios.*

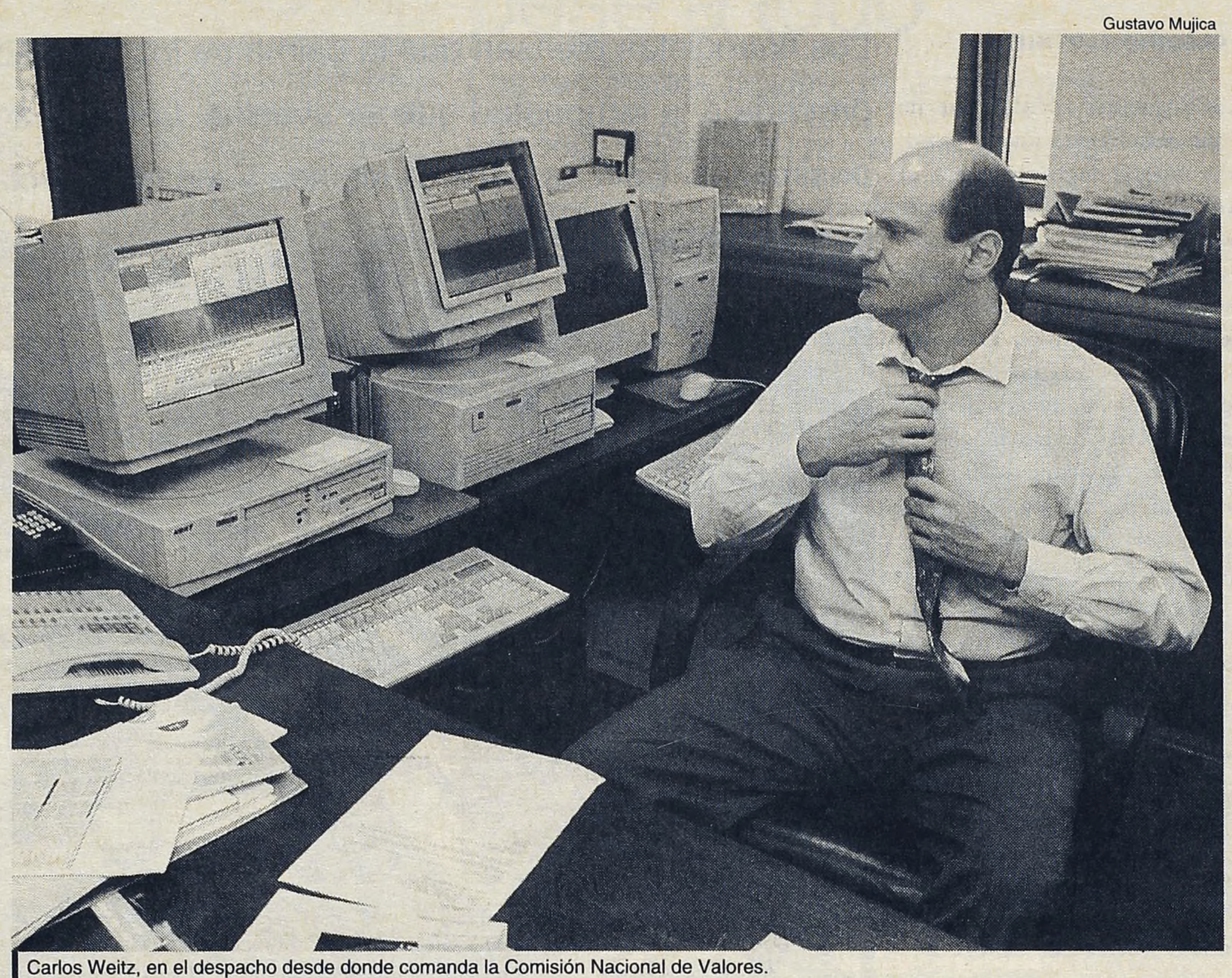
■ Pronto será aprobada la creación de un panel de tecnológicas, el "nasdaquito" porteño.

■ La CNV pretende arancelar *sus servicios para reforzar su* magro presupuesto de 6 millones anuales.

ULAR DE LA CNV, ASEGURA QUE HABRA UN MERCADO DE CAPITALES ARGENTINO

s a hacer una revolución"

Volvió de Estados Unidos, donde era representante financiero alterno del país, con un mandato expreso de José Luis Machinea: hacer todo lo que sea preciso para desarrollar el mercado de capitales. Pero no cree que para lograrlo haga falta un blanqueo.


Gustavo Mujica

Carlos Weitz, en el despacho desde donde comanda la Comisión Nacional de Valores.

mos sacado una resolución que establece que si un grupo controlante de una empresa quiere comprar una acción más, está obligado a hacer una OPA (oferta pública de adquisición). Es decir, que debe llamar a todos los accionistas, decirles que quiere comprar y pedirles que le muestren sus precios. Pero lo que podemos hacer desde la CNV es muy limitado. Acá hace falta una ley del Congreso.

¿Y respecto de los fraudes?

–La ley de transparencia facultará a la CNV a investigar determinados delitos, por ejemplo la manipulación de precios o la utilización de información privilegiada (*inside information*). Vamos a fiscalizar también lo que pasa entre los intermediarios de distintos mercados, y queremos modernizar todo el proceso investigativo. Hay que tener en cuenta que el mercado de capitales se está rigiendo por una ley de 1968.

Algunos dicen que la protección de las minorías sólo servirá para ahuyentar de la Bolsa a las empresas familiares que quedan.

–Hay que proteger a las minorías, pero sin permitir que chantajeen a las mayorías. La ventaja que tenemos ahí es que todos los países –Brasil y Chile, por ejemplo– están yendo a lo mismo, lo que nos proporciona una información comparada espectacular.

Este equipo económico lleva once meses y aún no terminó el proyecto...

–Está en sus últimos toques. La idea es que antes de fin de año la CNV lo ponga en Internet. Es como hace la SEC estadounidense con sus *hearings* (audiencias): abre sus proyectos a la opinión de todo el mundo. Luego, cuando finalmente saca la norma, detalla cuáles comentarios tuvo en cuenta, cuáles no y por qué. Estamos pensando en algo así.

¿No temen a los lobbies?

–Estamos dispuestos a asumir el costo.

Insisto con el tiempo: ¿no van demasiado despacio? Porque si hay algo que la economía no le da al Gobierno es tiempo.

–Nosotros estamos acá en la Comisión hace menos de tres meses. En el mercado argentino todos los actores se han venido peleando durante los últimos veinte años. Meterse en el medio y tratar de arbitrar es muy riesgoso, porque es uno el que termina ligando la piña. El dato diferente que hay es que Machinea es el primer ministro de Economía que fijó al mercado de capitales como una prioridad.

¿No será que el mercado de capitales no se desarrolla porque la economía no funciona, porque hay poca inversión, porque faltan proyectos?

> **Mandato:** "El mandato que tengo es muy fuerte. Es hacer una revolución en el mercado de capitales. Machinea es el primero en darle prioridad al tema."

–No estoy de acuerdo con eso. Queremos rediseñar el mercado de capitales, pero no sólo en los aspectos normativos, sino también en los operativos. Vamos a eliminar la segmentación del mercado, buscar escala, integrarlo con los mercados del interior. La demanda existe. Están las AFJP con 18 mil millones, los Fondos Comunes con 8 mil, las aseguradoras, que tienen un potencial de crecimiento gigantesco, y el inversor minorista, que hoy invierte básicamente en plazos fijos porque no encuentra otras alternativas. Y del lado de la oferta están las pymes, que tienen problemas de financiamiento.

Para cuando esto se ponga hipotéticamente en marcha, ¿ayudaría un blanqueo de capitales?

–No lo creo. Es mi opinión personal.

¿No es que los capitales argentinos están afuera y hay que facilitarles el retorno?

–Creando una economía confiable y mercados eficientes los capitales deberían volver. El mandato que tengo es muy fuerte, es hacer una revolución en el mercado de capitales. Volví después de estar tres años en Estados Unidos a un puesto muy complicado, a un organismo con problemas, con el encargo de hacer una revolución.

¿Le dieron plazo?

–No. Sabemos que es urgente.

De nuevo: ¿el blanqueo quedó desechado?

–Nunca discutí ese tema. No sé qué pensarán Machinea y Marx.

¿Están encarando el problema de los proyectos que se fugan porque la Justicia argentina es lenta, costosa y nada confiable?

–El tema de la Justicia no está en nuestra competencia.

Muchas sociedades se radican en sitios como Delaware porque allí rige una legislación moderna y flexible...

–Por eso queremos modernizar nuestra legislación, pero teniendo como barrera la protección al inversor. La ley que creó la CNV le encomienda solamente ejercer el control de legalidad. No dice nada de proteger al inversor ni de desarrollar el mercado de capitales. Pero creemos que la Comisión debe jugar un rol clave en estos dos últimos aspectos.

Capitales buscados

- Está en marcha un proyecto de reforma a la ley de sociedades y a la oferta pública de valores.
- Antes de fin de año la CNV lo pondrá en Internet, para recibir críticas y propuestas.
- Una ley de transparencia facultará a la CNV a investigar delitos como el uso de inside information.
- Habrá protección para los inversores minoritarios, pero evitando que chantajeen a los mayoritarios.
- Pronto será aprobada la creación de un panel de tecnológicas, el "nasdaquito" porteño.
- La CNV pretende arancelar sus servicios para reforzar su magro presupuesto de 6 millones anuales.

Corriendo de atrás

Siendo la argentina una economía pequeña, ¿vale la pena el esfuerzo de tener un mercado de capitales local en un mundo globalizado?

–Sí, vale porque tenemos un segmento de empresas no contempladas en la globalización. La existencia de un mercado les dará valor a esas empresas, que podrán financiarse y crear empleo, y dará oportunidades a los inversores que las conocen porque son de la misma región.

¿Y la nueva economía?

–Estamos trabajando con la Bolsa para armar un panel exclusivamente tecnológico, vulgarmente llamado nasdaquito. Creo que antes de fin de año lo tendremos aprobado. Hoy para cotizar una compañía precisa tres años de historia como mínimo. Esto no se les puede pedir a las tecnológicas, que suelen contar sólo con un proyecto. Pero hay que informarle al inversor que está comprando un riesgo muy distinto al de la vieja economía. Tampoco estamos inventando la pólvora: en todo lo que planeamos, Brasil está seis meses adelante. Nosotros venimos rezagados.

¿En qué se nota?

–Tomemos el ejemplo del cheque de pago diferido, que es el instrumento típico con que operan las pymes. Hoy no pueden cotizar en Bolsa. Para crearles ese mercado secundario sólo hace falta un decreto que autorice a la Caja de Valores a tener en custodia los cheques de pago diferido. Ya estamos trabajando en esto.

Ni futuro ni opción

¿Por qué no existe un mercado de futuros y opciones?

–Es una vergüenza que no exista. No hay ninguna explicación de costos, ni jurídica ni operativa. Pero no hubo madurez política de los jugadores del mercado ni de los gobiernos para llevarlo adelante. Así hay un montón de cosas, que sólo requieren la voluntad política de escuchar, sentarse y trabajar.

¿Cuándo será realidad el rediseño del mercado?

–Antes de fin de año tiene que haber un estudio en marcha, que debe estar concluido en el primer trimestre y ejecutándose en el segundo. Para ello convocaremos a una consultora internacional.

¿Cuál es el presupuesto de la CNV?

–Menos de 6 millones anuales. La mayor parte se va en los sueldos de las 120 personas que trabajan aquí. Para tener más recursos hemos traído gente de Economía y del Banco Central en comisión, que cobran allá. Hoy no podemos contratar gente ni pagar sueldos de mercado. Acá un gerente gana 3300 pesos de bolsillo. Por eso queremos arancelar los servicios que presta la CNV, como ocurre en casi todo el mundo. Este mes le haremos una propuesta muy módica al mercado. Queremos recaudar anualmente unos 2 millones y pico. Harteneck tenía un esquema arancelario para recaudar 15 millones y fue muy mal tomado por el mercado.

Finanzas
el buen inversor

EN LA CITY NO DESCARTAN UNA CORRIDA CONTRA ARGENTINA

Se acercan vientos huracanados

■ **Acindar** perdió 11,5 millones de pesos en el tercer trimestre del año, a pesar de que sus ventas se incrementaron un 10 por ciento, al totalizar 133,6 millones. La deuda bancaria de la compañía asciende a 353,9 millones, monto similar a la que registraba un año atrás.

■ La cervecera **Isenbeck** inauguró una nueva planta de envasado, que le permitirá aumentar su capacidad de embotellamiento en un 25 por ciento. La compañía invirtió 15 millones de pesos en el proyecto, que se suman a los 180 millones invertidos en los últimos seis años.

■ **Central Puerto** reportó una pérdida de 4,4 millones de pesos en el tercer trimestre del año, contra una ganancia de 10,1 millones de hace un año. El quebranto se debió a que la generadora eléctrica tuvo que hacer frente a pagos adicionales por intereses de deudas de 8,1 millones.

Los financistas piensan que la calma de los mercados de estos días precede a la tempestad que se avecina. Los operadores están muy pesimistas. Esta semana Machinea tiene un test clave con Letes.

POR CLAUDIO ZLOTNIK

Los financistas están seguros de que están frente a un espejismo. La imagen engañosa remite al clima de cierta tranquilidad por la que está atravesando el mercado de capitales, en comparación con las corridas de la semana anterior. Pero dicen que sólo se trata de una ilusión. En la city creen que la economía argentina está sentada sobre una bomba de tiempo.

A los inversores internacionales les importa poco y nada que la Argentina sea un alumno aplicado, que haya hecho todos los deberes que se le reclamó. Ahora, con la economía estancada y con tasas de interés que rondan el 14 por ciento anual, intuyen que el Gobierno podría dejar de pagar la deuda. Al respecto, en la city creen que, antes de caer en una crisis incontrolable, la Argentina desembocará en alguno de estos dos escenarios:

1. Se aviene a aplicar un nuevo ajuste en el gasto público, o

2. Recibe un crédito multimillonario y excepcional de parte del Fondo Monetario, bancos internacionales y el Tesoro estadounidense.

La lógica común para ambos casos es que el país aseguraría así el repago de su deuda.

El laberinto en el cual ha quedado encerrada la administración de Fernando de la Rúa no es obra de la casualidad, sino de la política seguida en la última década, más atenta a los reclamos del denominado "mercado" que a las necesidades y pedidos del frente interno. Ahora, que la receta de la ortodoxia no da frutos, los financistas, lejos de la autocrítica, reclaman ir por más. Y amenazan que si no se cumple con sus pretensiones pondrían en marcha una corrida contra Argentina.

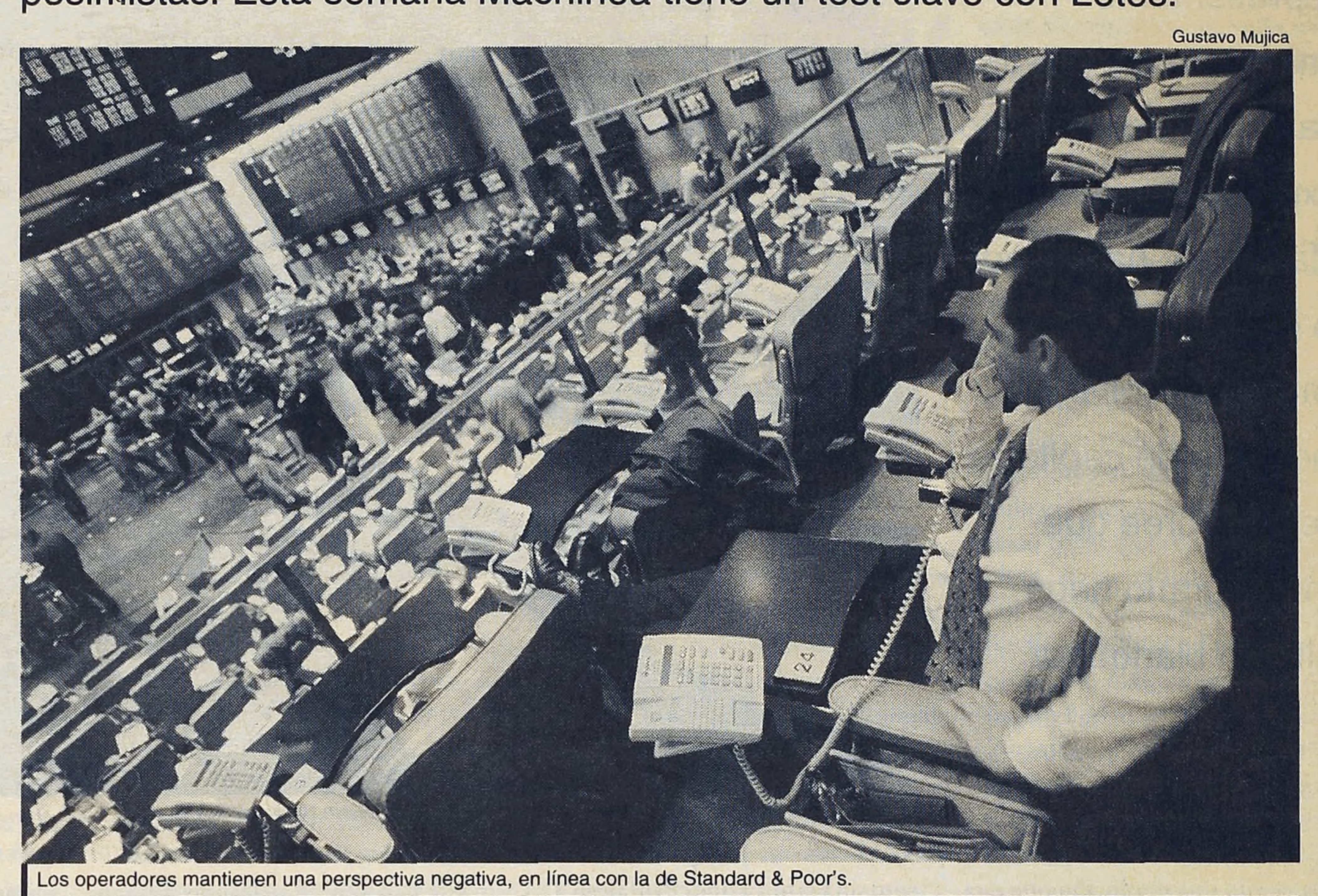
El próximo test del mercado a la gestión de José Luis Machinea será pasado mañana, cuando Economía salga a colocar Letras del Tesoro a corto plazo por 1100 millones de pesos. En el microcentro calculan que si el costo de esa refinanciación excede el 12,5 por ciento anual, volverán a bajarle el pulgar al equipo económico. Y volverían las turbulencias.

La suerte de los muchachos de Machinea también se encuentra atada a lo que suceda en el exterior. La estabilidad del precio del petróleo, el enfriamiento de la economía estadounidense y la revalorización del euro vienen jugando en favor de la Argentina. Sin embargo, nadie espera que Alan Greenspan, el titular de la Reserva Federal (banca central estadounidense) le tienda un puente de oro a Machinea. Dentro de diez días, cuando el directorio de la FED vuelva a reunirse, los banqueros dejarán intacta la tasa de interés.

En todo caso, en la city aguardan que, con suerte, la tasa podría bajar hacia mediados de 2001. Pero para la Argentina, seis meses parecen un siglo. C

Letras: Un test clave tendrá José Luis Machinea pasado mañana, cuando salga a colocar Letras del Tesoro a corto plazo por 1100 millones de pesos.

Gustavo Mujica



Los operadores mantienen una perspectiva negativa, en línea con la de Standard & Poor's.

ME JUEGO

ANDRES TACSIR — analista de Exprinter Latinfund

Crisis de confianza.
Los activos financieros han dejado de caer en picada aunque, no obstante, persiste incertidumbre entre inversores. La volatilidad es característica de los momentos de desconfianza, que se ahondó con la crisis política tras la renuncia de Carlos Alvarez. En la Argentina hay problemas de gobernabilidad y, en este marco, se incrementó el riesgo país y las dudas de que el país pueda honrar sus compromisos con los poseedores de títulos de deuda.

Expectativas.
Los financistas esperan más audacia de parte del Gobierno. No alcanza con anunciar un paquete proinversión, aunque éste haya sido una buena señal de que se quiere ir por el camino correcto. Sin medidas audaces, como puede llegar a ser una baja de impuestos, noticias negativas como la baja en las perspectivas de Standard & Poor's mantendrán al mercado en un pozo.

Perspectivas.
Ningún país puede sostener su economía si tiene que financiarse a tasas superiores al 10 por ciento anual. Y en la Argentina ese costo supera el 15 por ciento. No creo que se caiga en default (cesación de pagos). Sin embargo, percibo que los inversores internacionales tienen mucho temor a esa posibilidad. Para que bajen las tasas se necesita un shock de confianza, tomando las medidas efectivas para que la economía despegue.

Contexto internacional.
Los operadores internacionales se mueven con cautela, dada la volatilidad de los mercados estadounidenses y los valores del crudo y el euro. En ese marco, se desprenden de los activos de los países emergentes, como el argentino, y se refugian en los más seguros. Por ahora, el contexto internacional no ayuda a la Argentina.

Recomendación.
Me inclino por los bonos de corto plazo que muestran los mejores rendimientos, de hasta un 16 por ciento anual. Por ahora, los pequeños ahorristas no deben tener en cuenta las acciones.

ACCIONES

	PRECIO (en pesos)		VARIACION (en porcentaje)		
	Viernes 27/10	Viernes 03/11	Semanal	Mensual	Anual
ACINDAR	0,910	0,880	-3,3	-1,7	-45,0
ATANOR	0,860	0,910	5,8	1,1	44,4
BANSUD	1,240	1,240	0,0	-2,4	-46,8
COMERCIAL DEL PLATA	0,099	0,095	-4,0	-5,0	-66,9
SIDERAR	2,520	2,530	0,4	-4,5	-36,8
SIDERCA	2,250	2,070	-8,0	-4,6	0,8
BANCO FRANCES	7,170	6,080	-15,2	-6,0	-11,2
GRUPO GALICIA	1,420	1,400	-1,4	-6,4	0,0
INDUPA	0,578	0,574	-0,7	-1,3	-33,3
IRSA	2,030	1,950	-3,9	2,9	-33,3
MOLINOS	1,700	1,700	0,0	-2,9	-31,3
PEREZ COMPANC	1,420	1,400	-1,4	-2,8	0,0
RENAULT	0,510	0,520	2,0	-1,0	-52,7
TELEFONICA DE ARG.	3,400	3,050	-10,3	1,0	1,6
TELECOM	3,540	3,380	-4,5	-4,5	-50,0
TELEFONICA S.A.	19,500	19,300	-1,0	-3,5	0,0
T. DE GAS DEL SUR	1,590	1,580	-0,6	-9,7	-10,0
YPF	31,000	31,000	0,0	-0,3	-13,5
INDICE MERVAL	436,770	427,810	-2,1	-3,0	-22,8
INDICE GENERAL	17.308,940	17.377,180	0,4	-1,0	-18,1

Fuente: Instituto Argentino de Mercado de Capitales.

TASAS

	VIERNES 27/10		VIERNES 03/11	
	en $ (% anual)	en u$s (% anual)	en $ (% anual)	en u$s (% anual)
PLAZO FIJO A 30 DÍAS	8,8	7,0	9,9	7,4
PLAZO FIJO A 60 DÍAS	11,4	7,2	12,5	7,6
CAJA DE AHORRO	2,7	2,6	2,6	2,5
CALL MONEY	10,0	9,0	13,0	11,5

Nota: Todos los valores son promedios de mercado y para los plazos fijos se toma la tasa que reciben los pequeños y medianos ahorristas.

Fuente: Banco Central.

INFLACION

(EN PORCENTAJE)

NOVIEMBRE	-0,3
DICIEMBRE	-0,1
ENERO 2000	0,8
FEBRERO	0,0
MARZO	-0,5
ABRIL	-0,1
MAYO	-0,4
JUNIO	-0,2
JULIO	0,4
AGOSTO	-0,2
SEPTIEMBRE	-0,2
OCTUBRE	0,2
ULTIMOS 12 MESES:	-0.5

DEPOSITOS

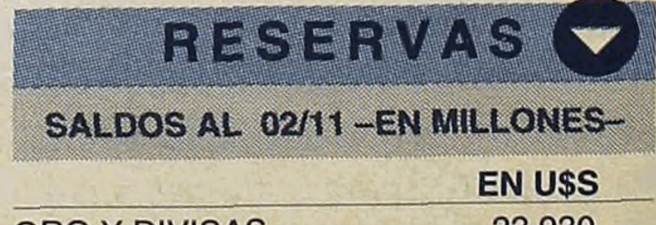
SALDOS AL 31/10 –EN MILLONES–

	EN $	EN U$S
CUENTA CORRIENTE	11.868	709
CAJA DE AHORRO	7.798	5.514
PLAZO FIJO	12.795	44.334
TOTAL $ + U$S	83.018	

Fuente: Banco Central.

RESERVAS

SALDOS AL 02/11 –EN MILLONES–

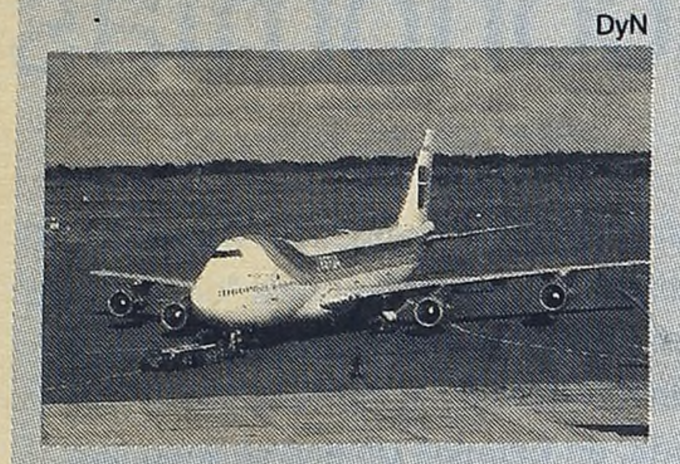


	EN U$S
ORO Y DIVISAS	23.930
TITULOS	1.288
TOTAL RESERVAS BCRA	25.218

INTERNACIONALES

IBERDROLA ATACA, IBERIA SE DEFIENDE

Fusiones y estrategias


DyN

Las autoridades de Endesa e Iberdrola no demoraron mucho, una vez confirmada su fusión, en darles una mayor proyección a los negocios que encararán en conjunto. "Vamos a poner el acento en varios frentes: uno en Europa, otro en América para redondear nuestra presencia en Latinoamérica, y otro en negocios no eléctricos, fundamentalmente en telecomunicaciones", anunció en esta última semana Rodolfo Martín Villa, presidente de Endesa.

Al igual que otras empresas españolas de servicios, la compañía resultante de la fusión tendrá el 40 por ciento de sus activos en Latinoamérica. Una vez concretada la fusión, la nueva empresa será líder en el sector eléctrico en la región, donde contará con 18 millones de clientes y más de 13.800 megavatios de capacidad, equivalentes a entre un 10 y un 12 por ciento del mercado latinoamericano. Por su valor empresarial, de 53.154 millones de dólares, la unión de Endesa e Iberdrola la ubicará en el tercer puesto mundial en el rubro, detrás de Tokio Electric Power y de Enron.

La ola de fusiones también alcanza a Iberia, otro grupo español con fuertes intereses en Latinoamérica pero de propiedad estatal. El jueves anunció en Madrid la firma de un acuerdo de intención para comenzar a negociar "una nueva integración" con su competidora local, Air Europa. Las dos compañías se dieron 45 días para llevar a cabo sus negociaciones, plazo durante el cual ambas partes se comprometen a no negociar una fusión con ninguna otra compañía aérea.

Las dos empresas, en un comunicado, reconocieron "la dificultad de una negociación de este tipo, pero al mismo tiempo son conscientes del posible beneficio que un acuerdo tendría para ambas así como para el conjunto de la aviación comercial española, que alcanzaría una mayor dimensión y mayor capacidad de competir con las grandes compañías de la Unión Europea".

Pero a diferencia de la fusión comentada más arriba, que busca consolidar un poderoso grupo a nivel internacional, la de las dos aerolíneas ibéricas es una apuesta defensiva para no ceder terreno en el mercado de cabotaje. Incluso se ha puntualizado que las negociaciones no se han encarado en el mejor momento para Iberia, todavía pendiente de definiciones sobre su privatización total. El 54 por ciento de su capital en manos del Estado debía salir a la Bolsa en el transcurso de este mes, pero los analistas dan por seguro que la operación será aplazada una vez más.

Air Europa, que cuenta con 40 aviones y unos 400 pilotos, tiene su base en la isla turística de Mallorca y ya ha intentado, pero sin éxito, fusionarse con Alitalia y la holandesa KLM. El valor de la compañía que servirá de base para las negociaciones está calculado en unos 350 millones de dólares. C

TITULOS PUBLICOS

TITULOS PUBLICOS	PRECIO Viernes 27/10	PRECIO Viernes 03/11	VARIACION (en porcentaje) Semanal	Mensual	Anual
BOCON I EN PESOS	133,900	134,500	0,4	0,8	11,2
BOCON I EN DOLARES	130,400	129,850	-0,4	-0,3	6,8
BOCON II EN PESOS	112,000	111,200	-0,7	-2,3	8,8
BOCON II EN DOLARES	125,000	123,400	-1,3	-1,8	4,1
BONOS GLOBALES EN DOLARES					
SERIE 2017	86,500	86,000	-0,6	-2,2	-7,3
SERIE 2027	76,000	75,000	-1,3	-2,0	-9,6
BRADY EN DOLARES					
DESCUENTO	75,500	75,250	-0,3	-6,8	-4,8
PAR	65,750	64,000	-2,7	-6,4	-3,0
FRB	87,000	85,375	-1,9	-6,8	-6,2

Los precios son por la lámina al 100 por ciento de su valor sin descontar las amortizaciones y rentas devengadas.

Fuente: Instituto Argentino de Mercado de Capitales.

Contactos claves siempre actualizados

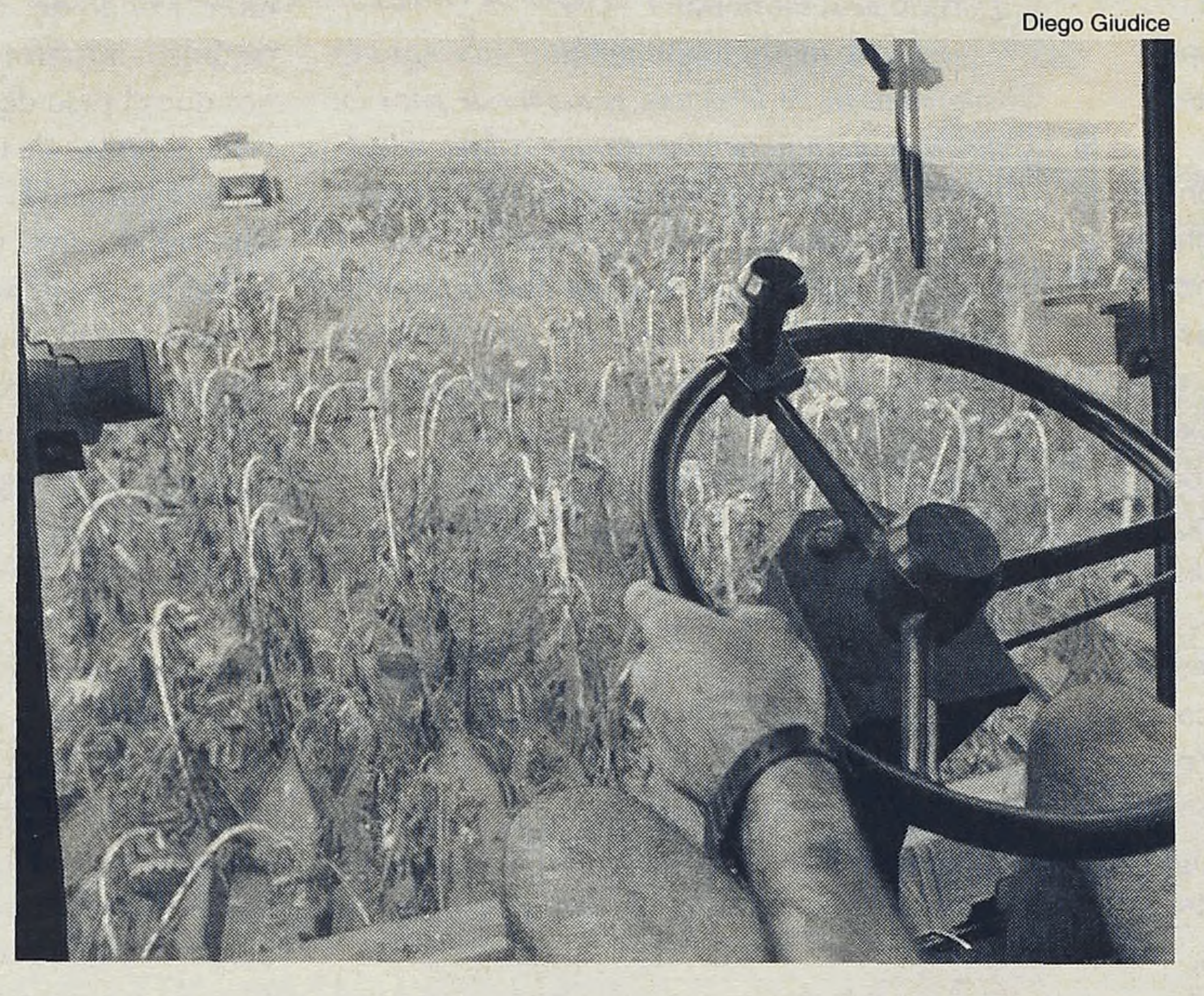
El mejor Banco de Datos empresario e institucional

Ediciones Guia Relaciones Públicas y Sociedades Anónimas.
Director - Editor: Lic. Hector Chaponick / Sub - Director: Arq. Pablo Chaponick
Maipú 812 piso 3º "C" (1006) Capital Federal
Tel: 4314-6168 - Telefax: 4314-9054
E-mail: chaponick@guirpa.com.ar
Http://www.guirpa.com.ar

EVALUACION DE LA COSECHA 1999/2000

Buena campaña, pese a todo

Los resultados finales de la campaña agrícola 1999/2000 la ubican como la segunda cosecha histórica.


Diego Giudice

A pesar de las condiciones adversas en los mercados internacionales y de las condiciones de producción internas, que derivaron en el paro agrario de una semana durante el pasado octubre, los 63,3 millones de toneladas de **cereales y oleaginosas** de la campaña agrícola 1999/2000, marcaron la segunda cosecha más grande de la historia argentina. Según el informe de coyuntura elaborado por el Instituto Interamericano de Cooperación Agrícola (IICA), el mayor aumento se registró en el área sembrada y en los rendimientos de cereales. La soja aportó la mitad del valor de producción de los cuatro granos principales. Para la campaña 2000/01 se estima un aumento del 1,7 por ciento en la superficie sembrada de cosecha fina, y reducciones de área en maíz y girasol que se derivarían a soja. No obstante, las previsiones de crecimiento en términos de precios, no se esperan cambios significativos en los próximos meses.

Dentro de los niveles históricamente bajos, los precios de trigo y soja tuvieron algún repunte durante el tercer trimestre, pero en cambio los de los aceites de soja y girasol registraron una caída violenta, fruto de mayores producciones mundiales y grandes stocks.

En **frutas**, se concretó finalmente la exportación de limones de Tucumán a los Estados Unidos, registrándose ya una reacción de citricultores de California –apoyados por entidades gremiales de otros productos– que han recurrido al Congreso estadounidense para reclamar por la "competencia desleal" de la producción argentinos. En el mercado interno, en tanto, crecieron las importaciones de frutas, siendo la banana la principal especie.

Las perspectivas internacionales para las **carnes vacunas** siguen siendo buenas. Los mercados crecen, la Unión Europea rebajó las tarifas que se aplican a carne extra-cuota y los Estados Unidos estiman que la liquidación de stocks continuará hasta el 2001. A partir del 1º de setiembre comenzó a regir en la UE un sistema de identificación y etiquetado de carnes que tendrá efectos sobre el comercio argentino. No obstante, el potencial de este mercado estará sujeto a lo que ocurra con el virus de aftosa.

En el **mercado lácteo**, en tanto, el descenso en el precio de la leche respecto a los suplementos de granos, motivó una reducción en la producción del orden del 8 por ciento en los primeros siete meses del año, respecto a igual período del año anterior. Si bien se verificó una mejora en los precios internacionales de productos lácteos, no se reflejó en el mercado local por la caída de exportaciones y la baja en el consumo interno.

En la **industria alimentaria**, se notó un mejor desempeño que en el trimestre anterior, con una recuperación superior al promedio de la industria en general. En agosto, mostraron crecimiento respecto de julio la yerba mate, las carnes (rojas y blancas), los lácteos y los productos de la industria oleaginosa. Asimismo, se nota un incremento en la inversión en la industria de alimentos y bebidas respecto del año anterior, estimando la Secretaría de Industria que estará cerca de los 800 millones de dólares.

Un hecho positivo es que, a diferencia de años anteriores en que la inversión se dirigía en gran medida a compras y fusiones, en el 2000 se habría orientado en mayor proporción a la formación de nuevo capital. Es de resaltar la notable reconversión y expansión de la rama vitivinícola, la que aumentó sus exportaciones en un 25 por ciento para vinos finos y un 650 por ciento para espumosos (comparando los primeros siete meses de 1999 y de 2000). C

Agro POSTAS

■ Productores e industriales del **sector arrocero** aseguraron que las líneas de créditos por 9 millones de dólares, prometidas por la Nación para encarar el implante de este año, todavía no llegaron al sector y la siembra ya está finalizando.

■ El volumen global de la **campaña agrícola 2000/2001** podría reducir significativamente su tonelaje debido a la escasa tecnología aplicada. Así lo consideró Enrique Gobbeé, quien precisó que se ha sembrado "sin fertilizantes, con utilización de muy pocos agroquímicos y sin la correcta tecnología" que hace falta.



Segundo Seminario Regional orientado a inversores & start ups en Internet

INSIDER

Con la presencia de destacados profesionales de empresas líderes de la nueva economía, INSIDER eBiz es el ámbito en el cual los emprendedores podrán capacitarse y estar en contacto con inversores que desean realizar negocios en Internet.

14 y 15 de noviembre, Hotel Sheraton Libertador, Córdoba y Maipú, Buenos Aires

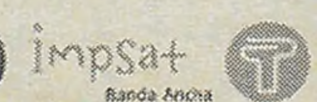
Paneles y conferencias con respuestas a todas las preguntas: • Cómo presentarse con éxito ante los inversores • El rol de las consultoras en un proyecto .com • Claves para el desarrollo de un proyecto B2B • El marketing de las .com • El papel de los inversores en un proyecto B2B

miércoles 15 de noviembre, a las 15
START UPS EXPLOSION B2B
• Los mejores proyectos tendrán su espacio en INSIDER eBiz Spring Edition, y serán presentados a los **INVERSORES** en un salón exclusivo.
• Para más información dirigirse a startups@tectimes.com

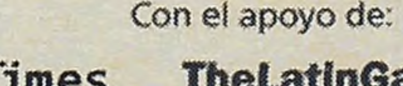
En INSIDER eBiz2000 Spring Edition participan como disertantes importantes empresas, entre ellas: Telefónica, Impsat, Arthur Andersen, KPMG, Price Waterhouse Coopers, Patagon, UOL, Nexxy Capital, Tempo2, MercadoLibre, TheLatinGate, Amarillas.com, Estudio O'Farrell, Altocity y TecTimes.

Sponsors platinum:





Con el apoyo de:





Consulte la agenda completa de actividades en: ebiz.tectimes.com

Teléfono: 4126-2773 / 4959-5000 (int. 1120) **Fax:** 4954-1791
Sitio web: ebiz.tectimes.com **e-mail:** ebiz@tectimes.com

E-CASH de lectores

LIBOREIRO

Por favor permítanme contestar al artículo publicado en el suplemento económico del 29/10 "Tercera Vía para el campo" por Aldo Garzón, sobre las ideas de Ernesto Liboreiro, del Instituto de Negociaciones Agrícolas. Su artículo es muy bueno para *Supercampo* y *Caras*. Pero no puede ser que se publique con total impunidad en este diario donde escribe tanta gente inteligente sin que haya algunas respuestas a sus propuestas. Su opción de que "la escala es un factor importante y la concentración, de un modo u otro, inevitable" es facilísimo. Y coincide con nuestros sabios locales, Huergos, Ordóñez, Hopps, Mentaberries, voceros de Monsanto y las grandes transnacionales que son los únicos que ganan en semejante modelo. Lo que también implica que los medianos y pequeños productores sobran y que deben desaparecer. Sólo en un país destruido, sin dignidad, se puede escribir semejante cosa y que los agricultores no salgan a pelear tales argumentos. Tienen tal impunidad y soberbia que se permiten ignorar que el mundo está luchando contra esa hegemonía. Seguridad alimentaria, soberanía alimentaria, multifuncionalidad de la agricultura, comercio equitativo, para ellos son inventos de los europeos, de Greenpeace. No escucharon hablar de la Coordinación Paisana Europea, de la Vía Campesina ni de la Federación Agraria Argentina, que está comenzando a cambiar su discurso. Ni a algunos agricultores, por ahora desperdigados, que comienzan a sospechar que han sido los únicos engañados. Si hay más agricultores, agrónomos que también se indignen por ese "pensamiento argentino" por favor conectémonos para tratar de hacer algo distinto.

Alfredo Galli

Grupodereflexionrural@hotmail.com

Para opinar, enviar por carta a Belgrano 673, Capital, por fax al 4334-2330 o por e-mail a economía@pagina12.com.ar, no más de 25 líneas (1750 caracteres) para su publicación.

BUENA MONEDA POR ALFREDO ZAIAT

Elvis y los camellos

–"Los préstamos se hicieron por motivos bastardos, en el contexto de la Guerra Fría, cuando era políticamente correcto ganarse a dictadores que se aprovecharon de aquel dinero fácil. Esos personajes ya han desaparecido, pero sus súbditos, que les sufrieron, ahora tienen que pagar su deuda."

¿Cómo reaccionaban?

–Los que tienen cargos políticos saben que la condonación de la deuda es aceptable para los votantes, pero se escudan en que el mercado financiero no lo puede tolerar, que es la mayor herejía y que crearía un mal precedente. Entonces, pregunté quién era el magnate más influyente, el personaje capaz de dar el OK. Mis palabras exactas: "¿Quién es Elvis en el mundo del dinero?"

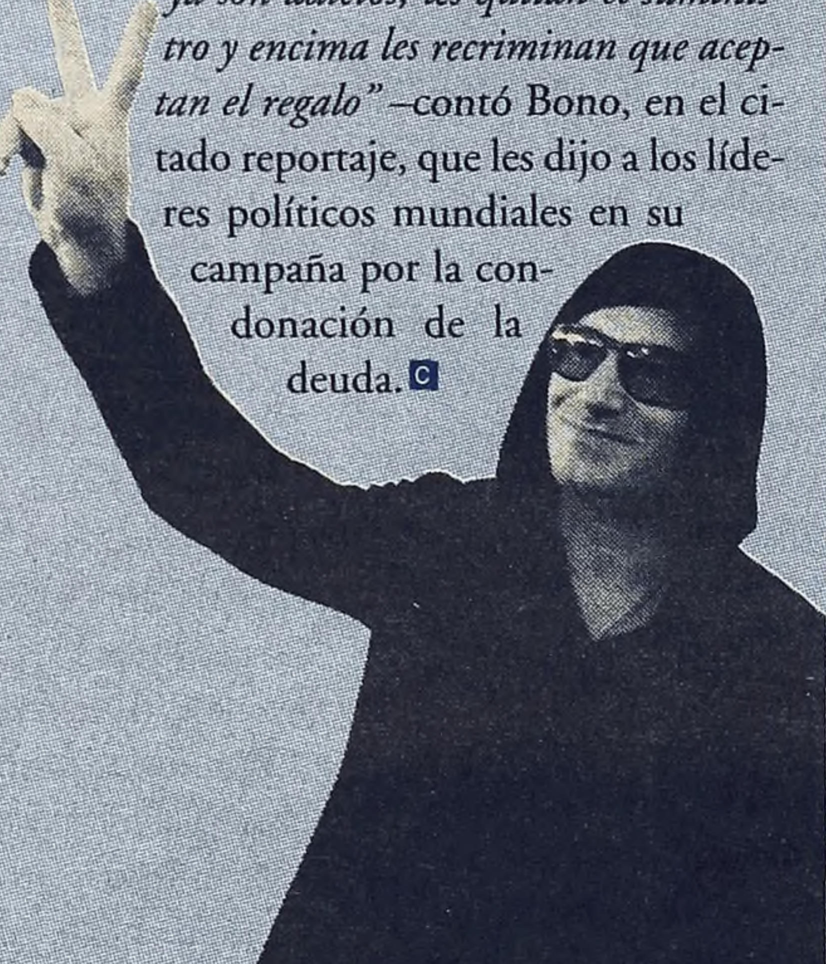
El irlandés Bono, líder de la banda de rock U2, hizo esa pregunta a políticos importantes, como Bill Clinton y Tony Blair, en su cruzada por la condonación de la deuda de los países del Tercer Mundo. En un atractivo reportaje publicado en la revista dominical del diario *El País* de Madrid, Bono reveló que le señalaron al octogenario Paul Volcker, ex titular de la Reserva Federal (banca central de Estados Unidos), como ese Elvis del poder financiero.

–"Un hombre mayor en una habitación casi en la oscuridad. Le suelto mi rollo. Me interrumpe: '¿Qué tal eres como pescador?' Yo, desconcertado, sigo hablándole, totalmente descorazonado. Al final, me mira compasivamente. Asegura que le han planteado ese mismo argumento cuatro o cinco veces a lo largo de su vida... y que no cree en perdonar deudas."

Las necesidades de financiamiento de Argentina para afrontar el vencimiento del capital de la deuda y para cubrir el déficit fiscal previsto en el 2001 asciende a unos 19.000 millones de dólares. Más de 11.000 millones de intereses de esa deuda están previstos para su pago en el Presupuesto que está discutiendo el Gobierno con la oposición. Por esa porción no están muy nerviosos los acreedores, puesto que los políticos discuten el Presupuesto sin que ninguno se anime a cuestionar ese rubro que se lleva el 23 por ciento de los recursos. Debate que tampoco inquieta a los dueños del dinero, debido a que la forma de obtener esos ingresos (o sea, con impuestos) para pagar los servicios de la deuda no es motivo de discusión entre los legisladores. Que los ricos gocen del paraíso fiscal que brinda la estructura tributaria en Argentina no resulta relevante para los legisladores. Estos están preocupados por la reasignación de partidas equivalentes al 1 por ciento del Presupuesto, como el Fondo del Tabaco, subsidio al gas patagónico, importantes cuestiones pero no menos que el peso de la deuda.

La ansiedad de los acreedores, así dadas las cosas, se dirige a la capacidad del país para poder refinanciar el vencimiento del capital de la deuda y el agujero de las cuentas públicas. Ese temor es el que se refleja en el mercado financiero, con idas y vueltas infartantes de las cotizaciones, repunte de la tasa de riesgo país y evaluación negativa de las perspectivas de la economía por parte de la calificadora Standard & Poor's. El regreso de Domingo Cavallo se entiende, precisamente, por ese miedo. Quien fuera uno de los arquitectos de la estatización de la deuda en los '80, de instrumentar el Plan Brady para Argentina y de la capitalización de deuda para comprar empresas estatales en los '90 es el mejor garante para los acreedores. Con esos antecedentes y sabiendo que es la city la que lo quiere en el Ministerio de Economía, resulta absurdo mencionar a Cavallo como un neodesarrollista, categoría con la que el ex ministro de Carlos Menem busca lavar su pasado.

–"Ustedes son como los ***camellos****, que introducen gratis a incautos en la heroína y, cuando ya son adictos, les quitan el suministro y encima les recriminan que aceptan el regalo"* –contó Bono, en el citado reportaje, que les dijo a los líderes políticos mundiales en su campaña por la condonación de la deuda. C



Des economías

POR JULIO NUDLER

Así como hubo tiempos en que el INdEC elaboraba un índice minorista "descarnado" para erradicar la distorsiva influencia del encarecimiento de la carne sobre el costo de vida, en Estados Unidos se llegó aún más lejos durante los inflacionarios '70. Tras el primer shock petrolero, el entonces presidente de la Reserva Federal, Arthur Burns, ordenó a sus economistas excluir la energía del índice de precios al consumidor. Y cuando vio que también los alimentos subían más de la cuenta, mandó asimismo suprimirlos del indicador. Después eliminó las joyas y hasta las casas rodantes, hasta que el índice vio reducida su canasta de bienes a menos de la mitad. Con este ardid, Burns posponía el momento de enfriar la economía subiendo las tasas.

Del propio Alan Greenspan se viene sospechando cierta manipulación, porque de pronto manifestó preferir el índice de consumo personal (ICP) al normal índice de precios al consumidor (IPC). En aquel, que sube menos, las ponderaciones cambian cada año para tomar en cuenta la sustitución de los productos más encarecidos por otros más baratos, mientras que el IPC parece sobreestimar la inflación al no reflejar debidamente estos reemplazos. A Greenspan no parecen preocuparle las sospechas de que en ese ejercicio de desechar los productos más encarecidos, el consumidor deteriora la calidad de su canasta. Prefiere que los números le confirmen que el soft landing de la economía mantiene a raya la inflación. La novedad en esta Argentina deflacionaria no es que se haya manipulado un índice, sino que el heredado Héctor Montero se fue del INdEC y en su lugar fue nombrado Osvaldo Kacef, hasta ahora subsecretario de Programación. Como se recordará, Montero había llegado al cargo tras la renuncia de Héctor Valle cuando el Instituto pasó a depender de Programación, y por tanto del ministro de Economía. A Valle no le gustó ese cambio de esfera porque implicaba un eventual riesgo para la independencia del organismo. La pregunta es si deberá reconocerse algún día que sus temores eran fundados. C

EL BAUL DE MANUEL

POR M. FERNANDEZ LOPEZ

Un bosque de números

Uno va a la montaña y ve o siente la nieve, contempla nevar, pero no sabe designar las distintas texturas de la nieve o los distintos modos de nevar. En nuestra cultura la nieve no es una presencia cotidiana, como lo fue el caballo, en un mundo de llanuras y distancias: distinguir sus diversos matices fue una necesidad: alazán, bayo, ruano, moro, tordillo, gateado, pintado, overo, zaino, isabelino, pío, etc. Son términos que expresan rasgos diferenciales y permiten comunicarlos a otros: hacerlos saber de unos a otros. Porque un mensaje procura eso: mostrar, descubrir, aclarar. Pero no todos los mensajes. Algunos se proponen todo lo contrario: entre ellos, los lenguajes prostibularios, carcelarios o del hampa, cuyos vocablos buscan no ser entendidos por otros. También están las distintas jerigonzas que ideaban los internados en campos de concentración para no revelar a sus captores sus temas de conversación. Incluso los niños juegan a hablar ocultando los mensajes, al usar el llamado "jeringozo". Hay un caso económico con estos rasgos: la *moneda de cuenta*, o sea aquel bien –real o imaginario– utilizado para medir cantidades monetarias, que se contrapone al *dinero real*, aquel con el que se pagan las transacciones. Según Walras, se llama *numéraire*, lo que podría traducirse por *numerador* (no por *numerario*). En nuestro caso las monedas de cuenta son fracciones o múltiplos de la unidad monetaria: la *guita* (0,01), el *mango* (1), el *diego* (10), la *gamba* (100), la *luca* (1000) y el *palo* (1.000.000). ¿Aclaran u ocultan? Alguien me dio la clave: su hermano necesitaba "un palo verde" para resolver sus problemas, y desconocía el significado de *palo verde*. La realidad también da pistas: es proverbial nuestra reticencia a declarar con total precisión el monto del patrimonio o del verdadero ingreso. Belgrano, cuando recababa datos a los curas de parroquias del interior, hacia 1800, debía insistir en que no había detrás ningún propósito de requerirles el pago de impuestos. Probemos hoy a ver si las empresas abren sus libros contables a la inspección de los trabajadores, y a partir de ello constatar si hay aumentos de productividad y por tanto corresponde aumentar el salario. Se dirá que es para evitar el espionaje industrial. ¿O se tratará de evitar que se sepa de activos e inversiones en el exterior? En nuestra cultura lo menos agradable es mostrar los propios números. C

Lo primero es lo primero

Cuando en 1942 Lord Beveridge presentó su famoso informe sobre seguridad social, usó una frase particular: "first things first", que puede entenderse como ver en primer término las raíces de un problema, antes que irse por las ramas. ¿Qué es *lo primero* del sistema económico en que vivimos? Sin duda, la preeminencia del *mercado*, escenario natural de la ley de *la oferta y la demanda*. Si alguien conoce bien esa ley es David Gale, quien así la enunció: En un mercado libre el precio de cada mercancía depende de la extensión de la demanda de los consumidores. Si, a un conjunto dado de precios, la demanda de un bien excede la oferta disponible, entonces su precio aumenta, y si la oferta excede la demanda *el precio caerá*. La segunda parte es la que nos interesa, pues la *caída* que pronostica no tiene otro límite que cero. Aunque en realidad no es necesario que el precio llegue a cero: basta un nivel suficientemente bajo para que la "oferta", es decir, los productores de cierto bien, reaccionen de inmediato restringiendo la producción. Sobran ejemplos históricos: a partir de 1929, la caída en picada de los bienes primarios exportados por la Argentina y otros países (como el café del Brasil) hizo no rentable ni siquiera levantar las cosechas. El propio gobierno aconsejó verter vino en las acequias, o usar cereal como combustible. Por tanto, la producción por encima de las necesidades, expresadas a través de la demanda, lleva a un precio no rentable para el productor. Como el desocupado sólo podría pagar un precio cero, y a ese precio la empresa se abstiene de producir, se concluye que de la empresa bajo esas condiciones no puede esperarse que satisfaga las necesidades de todos. Y no se espere que el desempleo disminuya: desde el siglo XVIII la población no dejó de crecer, y la tecnología evolucionó en el sentido de emplear cada vez menos población. A la vez, sólo aquellos con empleo reciben capacidad adquisitiva. La mayor capacidad productiva no tiene como contraparte un crecimiento de la demanda. Al contrario, mayor proporción de los habitantes se verá arrojada a la marginación y a la obtención de la subsistencia por caminos "informales". La única salida a la vista es proveer artificialmente de salario a todo habitante al que no se pueda dar empleo. Lo primero es, pues, fijar quién pagará tales "salarios". Y nuestro régimen indica que los fondos deben tomarse de allí donde los hay. C